Untersuchungen

über Erzeugung u. Ausfuhr industrieller Verbrauchsgüter mit besonderer Berücksichtigung der Widerstandsfähigkeit der Unternehmen auf den Auslandsmärkten

INAUGURAL-DISSERTATION

zur

Erlangung der Würde eines Doctor rerum politicarum

einer

Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich Wilhelm-Universität Berlin

vorgelegt von

Hans Quambusch
aus Witten-Bommern

Dissertations-Druckerei Heinr. & J. Lechte / Emsdetten (Westf.)

1937

J 76

Untersuchungen

über Erzeugung u. Ausfuhr industrieller Verbrauchsgüter mit besonderer Berücksichtigung der Widerstandsfähigkeit der Unternehmen auf den Auslandsmärkten

INAUGURAL-DISSERTATION

zur

Erlangung der Würde eines Doctor rerum politicarum

einer

Hohen Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich Wilhelm-Universität Berlin

vorgelegt von

Hans Quambusch
aus Witten-Bommern

Dissertations-Druckerei Heinr. & J. Lechte / Emsdetten (Westf.)

1937

Referat: Prof. Dr. Müller, Staatssekretär a. D.
Correferat: Prof. Dr. Constantin v. Dietze.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

„Die Nationalökonomie entsteht erst mit der Teilung der Arbeit, und diese macht gerade der isolierten Wirtschaft ein Ende". Dieser Satz — von Carl Rodbertus um 1850 geprägt — sollte tastend die Entwicklung des folgenden Jahrhunderts vorzeichnen.

Gleichsam mosaikartig, aneinander gelehnt waren zu jener Zeit[1] im deutschen Gebiete die Einzelwirtschaften und jede für ihren eigenen Bedarf tätig. Die Arbeitsteilung sollte erst noch entstehen, als Rodbertus zusammenschauend die mit ihr einherschreitende notwendige Arbeitsverbindung als letztlich tragend bereits erkannte und als „Nationalökonomie" die durch die Teilung verbundenen, aufeinanderangewiesenen einzelnen Teile in der Ganzheit begriff. Für ihn ist Nationalökonomie nicht die Lehre von der Volkswirtschaft, sondern diese selbst. Jeglicher Volkswirtschaftspolitik vorausgehen muß somit eine tiefgehende Kenntnis ihrer einzelnen Teile. —

In dieser Auffassung werde ich folgend einen begrenzten Teil des deutschen Volkswirtschaftskörpers seinem Aufbau und seiner Wirksamkeit nach untersuchen.

Es sei zum Gegenständlichen vorausgeschickt: die hier behandelte Industriegruppe wirft gegenwärtig eine sachliche Jahresproduktion von 300 Millionen Reichsmark aus. Damit bereits ist die Rechtfertigung einer erstmalig eingehenden, ihren wirtschaftlichen Bewegungsvorgängen nachspürenden Studie gegeben. — Die Arbeit empfing ferner ihre Befruchtung aus den denkwürdigen Forschungen des im Jahre 1927 von der Reichsregierung beauftragten „Ausschusses zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft" (Enqête-Ausschuß). Die von mir untersuchte Verbrauchsgütererzeugung wird dort nicht behandelt. Sachlich ist sie zwischen das von dem Enquête-Ausschuß erforschte Erzeugungsgebiet der Glasindustrie[2] und der Uhrenindustrie[3] einzureihen, sodaß diese vorliegende Arbeit, insoweit das dazu erforderliche Material ohne übermäßige Kosten beschafft werden konnte, berufen sein mag, einen Teil dieser Lücke auszufüllen. Die einzelnen Angaben, auf die ich mich stütze, entstammen Spezialuntersuchungen und Privatarbeiten, die gelegentlich meiner praktischen Arbeit zur Ermöglichung wirtschaftspolitischer Entscheidungen erstellt wurden. Auf diesen Gutachten und monographischen Abhandlungen konnte zum Teil aufgebaut werden. Die angegebenen Beispiele entstammen ausnahmslos der Praxis. Die Auswahl erfolgte sorgfältig und unter dem Gesichtspunkt sachlicher Allgemeingültigkeit.

---

[1] 1852. — Rodbertus: Vierter sozialer Brief an von Kirchmann, a.a.O.
[2] Bd. 14, Unterausschuß 1, Arbeitsgruppe 5.
[3] Bd. 17, Unterausschuß 1, Arbeitsgruppe 5.

Es ist mir eine besonders angenehme Pflicht, meiner Kollegin und meiner wissenschaftlichen Mitarbeiterin, Frau Hildegard Geiger, Berlin-Marburg, und Fräulein cand. rer. pol. Erika Petersen, Berlin, für die verständnisvolle Zusammenstellung und Nachprüfung des umfangreichen wirtschaftspolitischen Materials herzlich zu danken.

Quambusch.

Inhaltsverzeichnis.

Seite:

Einleitung 1

I. Kapitel

§ 1. Grundlagen der Erzeugung 3

Räumlicher Aufbau

Die Standortbindung

Die Verteilung im Reichsgebiet

Fachlicher Aufbau

Gruppierung der Unternehmen

Ihre Gewichtigkeit im Fach

§ 2. Die Ausnutzung der Erzeugungsanlagen . . 6

Die Entwicklung der Beschäftigungslage in

1. der gesamten Industrie 6

2. dem Verhältnis des Faches zur Gesamtindustrie. 8

3. dem Fach von 1929—1935 10

4. die Richtung zur Investitionsgüter-Industrie . 12

Die Beschäftigungsstruktur

1. Die Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität . 12

2. Die Ausnutzung der Angestelltenplatz-Kapazität 14

Die Nachwuchs-Ausbildung

Umsatzwerte je Beschäftigten

Exkurs I. Über die Vertragsgemeinschaften . . . 17

Exkurs II. Die Aktiengesellschaften in vergleichender Bilanz-Analyse 20

II. Kapitel

§ 3. Die Exportquote 27

§ 4. Die statistische Erfassung der Konkurrenzmärkte 29

§ 5. Der Welthandel des Faches 31

Ausfuhr nach Untergliederungen 1931—1935 . 31

Belgien-Luxemburg 31

Deutschland 32

Frankreich 32

Großbritannien 33

Seite:

Niederlande 33
Schweden 34
Schweiz 35
Tschechoslowakei 35
Vereinigte Staaten 36
Einfuhr nach Untergliederungen 1931—1935 . . 36
Belgien-Luxemburg 36
Deutschland 37
Großbritannien 37
Niederlande 38
Schweden 39
Schweiz 39
Tschechoslowakei 40
Vereinigte Staaten 40

§ 6. Die Gesamt-Weltausfuhr. 41

§ 7. Die Weltausfuhr des Faches. 41

§ 8. Deutschlands Stellung auf dem Weltmarkt. . . 41

III. Kapitel.

§ 9. Die Widerstandsfähigkeit der Ausfuhr-Unternehmungen auf den Exportmärkten 44

§ 10. Erhöhung der gemeinen Widerstandskraft der Unternehmen im Exportkampf durch 45

Außenhandels-Vertragspolitik
Ausstellungen, Messen
Austausch junger Kaufleute
Die Internationale Handelskammer
Die Reichsstelle für den Außenhandel
Die deutschen Handelskammern im Auslande
Nachrichtenträger und die Handelsberichterstattung
Leistungswettbewerb, unterstützt durch.
Leistungsbezeichnungen
Rohstoffsicherung für den Fertigungsprozeß
Sicherung eines angemessenen Facharbeiterstammes
Unterbindung schädlicher Ausfuhr
Tarifpolitik der Reichsbahn
Die Ausfuhrkredit-Versicherung
Die innerdeutschen- und Auslandsbanken
Wechselkursmanipulierung

Seite:

§ 11. Erhöhung der fallweisen Widerstandskraft der Unternehmen im Exportkampf durch 81

Dollarbonds und Scrips

Gebundene Marksorten

Verrechnung mit Einfuhrgeschäften.

Erlösausgleich

Die Grundprüfung

Die Nachprüfung über

Ausschließende Wettbewerbsverhältnisse.

Lohnausgabe zu Devisenbelastung

Trend der Weltmarktpreise

RM-Disagien

Schlußbemerkungen. 92

Schrifttum,

Acworth, W.: Grundzüge der Eisenbahnwirtschaftslehre. Berlin 1926.

Ahrens, H.: Die Exportkreditversicherung als betriebswirtschaftliches Problem der Kreditversicherung. Hamburger Wirtsch. u. Sozialw. Schriften, Heft 9.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeügungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. (Enquête-Ausschuß) Berlin 1927 ff.

Balfourbericht: Survey of Overseas Markets, London 1925.

Board of Trade Journal, London 1936.

Böhmert: Erfindungspatente (mit besonderer Berücksichtigung Englands und der Schweiz) 1869.

Börsen- und Wirtschaftskalender der Frankfurter Zeitung, Frankfurt 1933, 1936.

Bosshard-Bönisch: Probleme der Exportförderung. Zürich 1927.

Bousquet, G. H.: Autarkie und weltwirtschaftliche Expansion als treibende Kräfte der französischen Wirtschaftspolitik der Gegenwart. Jena 1930.

Breitenbach: Voraussetzungen und Zwecke der durchgehenden Eisenbahn- und Seefrachttarife. Archiv für Eisenbahnen, Jg. 1895.

Bulletin commercial, Bd. 50 ff. Brüssel 1931 ff.

Bulletin de la Statistique Générale de la France. Paris 1931 ff.

Bulletin of the Pan American Union, Washington 1933 bis 1937.

Cassel: Theoretische Sozialökonomie, Leipzig 1918.

Cassel, G.: The Downfall of the gold standard. Oxford 1936.

Čechoslowakische Statistik, Bd. 76 ff. Außenhandel, Prag 1931 ff.

Der deutsche Ökonomist, Berlin 1933 bis 1937.

Deutsche Wirtschaftszeitung, Berlin 1933, 1936.

Deutscher Eisenbahn-Gütertarif, Teil II, Reichsbahngütertarif, Heft C II b (Ausnahmetarife).

Die Bank.

Die Exportkreditversicherung mit Unterstützung des Reiches. Hrsg. vom Reichsverband d. Dtsch. Industrie, 1926, 1929.

Die Wirtschaftskurve, Frankfurt a. M. 1935/1936.

Economiste Européenne, Paris.

Elsas, F.: Die Ausnahmetarife im Güterverkehr, Stuttgart 1912.

Englaender, O.: Wechselkurse, internationaler Handel, „Währungspolitik", Brünn 1933.

Eulenburg, F.: Außenhandel und Außenhandelspolitik, GdS. VIII, Tübingen 1929.

Feld, F.: Anti-Dumping, Prämienklausel und Ausgleichszoll, Arch. f. Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 1918.

Gutberlet, G.: Das Leipziger Messamt als Werbestelle für die deutsche Ausfuhr, Diss. Jena 1934.

Harms, B.: Planwirtschaft und sinnhafte Volkswirtschaftspolitik, 1932.

Harms, B.: Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, Weltw. Archiv, Bd. 25 I, 1927.

Hermannsdorfer: Kreditversicherung als Hilfsmittel der Finanzierung. in: Zeitung f. d. ges. Versicherungswissenschaft, 1926.

v. Hertling: Bestimmungen der Patentgesetze der Hauptkulturstaaten, 1905.

Heuer, W.: Reichsbahntarifpolitik als Exportförderung. Diss. Gießen 1934.

Hochstetter, F.: Die Bedeutung des Außenhandels für unsere Volkswirtschaft, Berlin 1914.

Hoffmann: Die Anti-Dumping-Gesetzgebung des Auslandes und ihre Anwendung. Veröffentlichung des Reichsverbandes der deutschen Industrie, 1925.

Institut für Konjunkturforschung; Wochenberichte, Berlin 1934 ff.

Jahresberichte der Industrie- und Handelskammer, Hamburg 1933 bis 1936.

Japan Exporter, Tokyo 1935 ff.

Japan Year Book, 1934 ff.

Kapferer, C.: Exportförderung, Leipzig 1929.

Kartell-Rundschau, Berlin 1934.

Keynes, J. M.: Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, München 1936.

Keynes, J. M.: A Treatise on Money, London 1930.

Köhler, R.: Masse und Weltwirtschaft, Leipzig 1928.

Knies, K.: Geld und Kredit, 2. Aufl., Berlin 1885.

Knies, K.: Die Eisenbahnen und ihre Wirkungen, Braunschweig 1853.

Konjunkturstatistisches Handbuch, Berlin 1935.

Landenberger: Bestimmungen der europäischen Patentgesetze, 1910.

Lautenbach, W.: Die Exportkreditversicherung als volkswirtschaftliches Problem. Z. f. d. g. Versicherungswissenschaft, 1926.

Leipziger Messamt: Aus der Praxis der Exportpropaganda, Leipzig 1929.

Lippens, W.: Das Problem der Währungsstabilisierung. Eine Untersuchung der währungspolitischen Lage der Hauptwährungsländer, Diss. Rostock, 1935.

List, F.: Das deutsche Nationaltransportsystem, Leipzig 1838.

Luttenberger, K.: Zur Frage einer deutschen Exportkredit-Versicherung, in: Festgabe für Otto Pranger, Bd. VI, der Schriften des R.D.V.

Maandschrift van hat Centraal Bureau voor de statistiek, Gravenhaage, 1931 ff.

Meier, A.: Die Praxis der Exportkreditversicherung, Sonderabdruck aus Neumann's Zeitschrift für Versicherungswesen, Nr. 48/49, 1928.

Merkblätter für die Ausfuhr, Berlin, Deutsch-Südamerikanische Bank, 1932 ff.

Monatshefte der Statistik des Außenhandels Österreichs, Wien 1931 ff.

Nebenkosten des Warenverkehrs, Berlin 1936

Pintschovius, K.: Die Kreditversicherung. Eine Einführung in das Wesen und die Bedeutung sowie die Werbung von Kreditversicherungen. München 1927.

Official statistics. Guide to official statistics. London, 1931 ff.

Pfleiderer, O.: Pfund, Yen und Dollar in der Weltwirtschaftskrise. Monetäre Konjunkturpolitik in Großbritannien, Japan und den Ver. Staaten, ihre volks- und weltwirtschaftliche Bedeutung. Berlin 1937.

Protokoll der 105. Sitzung der ständigen Tarifkommission vom Jahre 1911.

Protokoll der 148. Sitzung der ständigen Tarifkommission vom Jahre 1927.

Reichsgesetz-Blatt, Teil I, 1935, 1936, 1937.

Rodbertus-Jagetzow, C.: „Untersuchung über das Kapital", 1852, in: „Schriften", Bd. I, Berlin 1913.

Rott, P.: Ausfuhrförderung durch ein deutsches Gütezeichen. Wirtschaftspolitische Blätter der deutschen Fertigware, Nürnberg 1934.

Scharlan, M.: Entstehung neuer Versicherungszweige, Veröffentl. d. deutschen Vereins für Versicherungswesen. Berlin 1929.

Schlegelberger, E.: Die Grundlagen des neuen Patentrechtes. Berlin 1935.

Schmalenbach, E.: Grundlagen der Selbstkostenberechnung und Preispolitik, Leipzig 1925.

Schmidt, F.: Die Industriekonjunktur — ein Rechenfehler! Zschr. f. Betriebswissenschaft, Berlin 1927.

Schuchardt, R.: Zur Frage der deutschen Außenhandelsförderung. Berlin 1916.

Schütt, A.: Die Finanzierung des Hamburger Außenhandels. Diss. Marburg 1925.

Schwedler, W.: Das Nachrichtenwesen, Gotha 1925.

Seidler, E. und Freud, A.: Die Eisenbahntarife und ihre Beziehungen zur Handelspolitik, Leipzig 1904.

Spain, H. Stanley: Credit Insurance, London 1925.

Stammler, R.: Mandevilles Bienenfabel, die letzten Gründe einer wissenschaftlich geleiteten Politik. Berlin 1928.

Statistical abstract of the United States. Washington, 1931 ff.

Statistique Générale, Paris 1935 bis 1937.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, Berlin 1935, 1936.

Statistisches Jahrbuch der Schweiz, Bern 1931 ff.

Sveriges officiella Statistik. Berättelse för ar Handel av. Kommerskollegium. Stockholm.

Swain, A. H.: Commercial Credit Risks, Export Credits and Credit Insurance. London 1925.

The Commercial and Financial Chronicle, New York.

The Insurance and Finance Chronicle, London.

Trade Information Bulletin. Washington, 1935.

Trendelenburg, E.: Zur Frage der Außenhandelskontrolle. Berlin 1920.

Trendelenburg u. Kastl: Exportförderung (Kölner Industriehefte, Heft 3). Köln 1926.

Übersicht über die Sachgebiete der Devisenbewirtschaftung, Berlin 1934, 1935, 1936.

Übersicht über den Stand der wirtschaftspolitischen Beziehungen Deutschlands, (hrsg. vom Reichswirtschaftsministerium), Berlin 1930 bis 1936.

Ulrich, F.: Das Eisenbahntarifsystem im allgemeinen, Berlin 1886.

Voss, P.: Messe und Ausstellung, ihre Aufgaben und Grenzen, Leipzig 1928.

Wagemann, E.: Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft. 1928.

Weber, A.: Über den Standort der Industrie, 1909.

Weber, M.: Der Nationalstaat und die Volkswirtschaftspolitik, München 1895 (ges. pol. Schriften 1921).

Weltwirtschaftliches Archiv, Kiel 1932 bis 1936.

Wendlandt, W.: Die Förderung des Außenhandels, Halle 1905.

Wirtschaft und Statistik, Berlin 1934 ff.

Aktenmaterial, Protokolle, Arbeitsrichtlinien, Programmatische Schriften von der

— Internationalen Handelskammer, Deutsche Gruppe,
— Deutschen Reichspost,
— Ausschuß für den Austausch junger Kaufleute,
— Ausstellungs- u. Messe-Ausschuß der deutschen Wirtschaft,
— Reichsstelle für den Außenhandel.

Geschäftsberichte: Deutsche Bank- und Diskonto-Gesellschaft, Berlin.

Deutsche Asiatische Bank, Berlin.

Deutsch-Südamerikanische Bank, Berlin.

Einleitung.

Die Bewegungsvorgänge einer Volkswirtschaft sind mit Hilfe allmählich entwickelter Beobachtungsmethoden analysierbar geworden. Die komplexe Nationalwirtschaft wird — von der Wissenschaft — gesehen als Agrar-, Industrie- und Außenhandelswirtschaft, oder — von der Staatsführung — als die ineinander verwobene Betätigung von „Reichsgruppen" gesehen[4], die ihren wirtschaftspolitischen Auftrag von der Reichsregierung über das Reichswirtschaftsministerium empfangen und bis in das unterste arbeitende Glied der Nationalwirtschaft zu wirken vermögen, oder aber die Nationalwirtschaft wird — von der Statistik — in ihrem ständig schwingenden Verlaufe erfaßt als „Ernährungswirtschaft" und „Gewerbliche Wirtschaft"[5].

In dieser letzteren aufgliedernden Beschreibungsweise findet die vorliegende Arbeit zunächst ihren Ansatzpunkt. Die Arbeit befaßt sich mit einem Teil der „Gewerblichen Wirtschaft", welche erkennbar folgendes Wirtschaftsfeld begrenzt[6]:

Bergbau
Eisenschaffende Industrie
Eisen und Metall verarbeitende Industrie
Nichteisen-Metallindustrie
Maschinenbau
Elektroindustrie
Uhrenindustrie
Feinmechanische und optische Industrie
Glasindustrie
Holzverarbeitende Industrie
Lederindustrie
Textilindustrie
Chemische Industrie.

---

[4] umfassend: Reichsgruppen Industrie, Handwerk, Energiewirtschaft, Verkehr, Handel, Banken, Versicherung („Der Aufbau der gewerblichen Wirtschaft in Einzeldarstellungen", a.a.O. 1936).

[5] So seit Januar 1936 die deutsche Außenhandelsstatistik.

[6] Vgl. auch „Der Aufbau der gewerblichen Wirtschaft in Einzeldarstellungen", a.a.O., und H. Teschemacher, a.a.O.

Aus der Vielfalt dieser industriellen Güter soll die Untersuchung über eine Reihe Verbrauchsgüter geführt werden. Es wird getrachtet, die Verbrauchsgüter feinoptischer Eigenschaften in ihrer Entstehung zunächst und sodann in ihrem volks- und weltwirtschaftlichen Zusammenhang zu beschreiben.

I. Kapitel.

§ 1. Grundlagen der Erzeugung.

Die Grundlagen dieser Zweige der hochveredelnden Industrie ruhen, standordmäßig betrachtet, in zwei großen Produktionsgebieten.

Es ist das hervorstechende Merkmal dieser Industriegruppe, daß sie an einen mengen- und wertmäßig geringen Werkstoff höchstqualifizierte Arbeitskräfte heranbringt, um diesen geringen Werkstoff in wertvollstes Bedarfsgut zu wandeln. Folgende Selbstkostenberechnung eines Betriebes wird dies zeigen:

Berechnung der Kosten

Bezeichnung der Ware:	Nickel-Windsor-Brillenfassung
Berechnungsmenge:	1 Einheit
Kostenrechnung	je Einheit
1. Material zur Fertigung	RM 0,36
2. Fertigungs-(produktive) Löhne	1,98
3. Zuschlag für Gemeinkosten des Betriebes (224% auf prod. Löhne)	4,43
4. Fertigungskosten (Summe 1—3) = Herstellungs- u. Gesamtkosten	RM 6,77

Daraus folgert:

1. eine nahezu unbedeutende Rohstofforientierung. Die Rohstoffe, beispielsweise Gold oder Nickel in der Augenoptik (Fassungsindustrie, vgl. die gegebene Tabelle), oder Glas und Metall in den optisch-wissenschaftlichen Zweigen, sind durch Transportkosten kaum belastet und binden daher die Industrie nicht an deren Fundstellen.

2. Die Absatzorientierung (Konsumorientierung) im Sinne Adolf Webers Untersuchungen ist, wie die Rohstofforientierung, von geringer Bedeutung. Es sind, wie zu 1 ausgeführt, die Rohstoffe als Ubiquitäten anzusprechen; der Nachfrager nach dem Verbrauchsgut ist der unmittelbare (überall vorhandene) Konsument, woraus folgt, daß die Konsumorientierung die Standortswahl ebenfalls nicht beeinflußt oder gar erleichtert.

3. kommt in dieser Industrie dem Vorhandensein eines Stammes gut geschulter Facharbeiter die größte Bedeutung zu.

Die Lehrzeit in der optischen Werkstatt dauert nicht drei, sondern vier bis zu sieben Jahre. Aus diesem Grunde muß sich gerade für diese Industrie eine besonders weitblickende Führung in der Lehrlingsausbildung ergeben. Dies wird später noch näher zu untersuchen sein. — Aus dieser mehrjährigen Lehrzeit ergibt sich die Eigentümlichkeit einer langen Zugehörigkeit jedes einzelnen Arbeiters zu seinem Betriebe. Seine sichere Hand und sein durch Feinarbeit geschultes Auge stellen für jedes Unternehmen einen Wert dar, der in Ziffern nicht meßbar ist. Diese Arbeiter verkörpern zu einem Teil den Ruf, den die deutsche Wertarbeit in der Welt noch immer genießt.

So ist dieser dritte Grund der Standortsbindung als derjenige erkannt, welcher zu einem wesentlichen Teil den Entstehungsort zunächst der alten und danach jedes der neuen Unternehmen erklärt.

Ich lasse eine tabellarische Übersicht folgen, um die standortmäßige und wirtschaftsgeographische Grundlage der hier behandelten Industrie durch Einzelangaben zu ergänzen[7].

Tabelle 1.

Bezirk	Zahl der Betriebe	Gesamtstärke der Belegschaft
1. Schlesien	10	961
2. Brandenburg einschl. Groß-Berlin	317	17 123
3. Nordmark	42	1 827
4. Niedersachsen	34	3 135
5. Rheinland-Westfalen	77	2 063
6. Rhein-Main einschl. Saarland-Pfalz	38	4 974
7. Mitteldeutschland	25	10 671
8. Sachsen	116	8 289
9. Bayern	89	4 462
10. Württemberg u. Baden	26	1 053
	774	54 558

Erkennbar liegen die größten Produktionsgebiete, nach dem Umfang der Belegschaft veranschlagt, in der Provinz Brandenburg einerseits und Mitteldeutschland bis Sachsen andererseits. Die hohe Belegschaftszahl im Gegensatz zu einer auffallend niedrigen Firmenziffer in Mitteldeutschland erklärt sich aus dem Vorhandensein zweier Großbetriebe und fällt so aus dem Gesamt der meist Mittel- und Kleinbetriebe heraus.

[7] Einer solchen wirtschaftsgeographischen Untersuchung kommt in dem Gebilde der modernen Wirtschaft eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung zu: Sie versetzt die verantwortliche selbstverwaltende Stelle einer Industriegruppe in die Lage, den „Bezirks-Ausgleichstellen für die Vergebung öffentlicher Aufträge" fördernde Unterstützung zuteil werden zu lassen, damit diese ihrer Aufgabe bei der umfassenden öffentlichen Auftragsvergebung ausgleichend, d. h. volkswirtschaftlich, tätig zu sein, nachhaltig gerecht zu werden vermögen. — Es mag im übrigen darauf hingewiesen werden, daß eine volkswirtschaftliche Arbeit über dies täglich wichtiger werdende Gebiet der Probleme in der Verteilung öffentlicher Aufträge noch aussteht.

Dieser vor das geistige Auge projizierte standortmäßige äußere Aufbau der Industriegruppe soll im Nachfolgenden durch eine fachliche Darlegung ihrer Struktur ergänzt werden, um den inneren Aufbau zu veranschaulichen. Die für jedes Fach gegebene Gefolgschaftsstärke wird sodann eine Vorstellung vermitteln von der Gewichtigkeit im gesamten Industriezweig.

Anfang des Jahres 1936 waren tätig:

in der optischen Industrie	277 Firmen
in der phototechnischen Industrie	103 „
in der feinmechanischen Industrie	186 „
in der medizinmechanischen Industrie	208 „
insgesamt:	774 Firmen

Es beschäftigte Anfang 1936	Gefolgschaft
die Augenoptik	ca. 6 800
Ferngläser und Fernrohre	„ 3 600
Mikroskopie	„ 2 000
Optisch-medizinische Instrumente	„ 500
Optische Meßinstrumente	„ 4 300
Gesamt	ca. 17 200
die Phototechnische Industrie	ca. 15 600
Nautische u. meteorologische Geräte	ca. 1 000
Sonstigen Meßzwecken dienende Geräte	„ 5 150
Wärmetechnische u. Mengenmeßgeräte	ca. 3 900
Physikalische Demonstrationsgeräte	„ 750
Laboratoriumsapparate	„ 800
Meßgeräte für gewerbliche Zwecke	„ 1 200
Gesamt	ca. 12 800
Chirurgie	ca. 3 700
Dental-Industrie	„ 2 000
Orthopädie	„ 3 200
Gesamt	ca. 8 900
Insgesamt:	ca. 54 500

Diese Gesamtziffer umfaßt männliche und weibliche Arbeiter sowie Angestellte und Lehrlinge.

Von den 774 Firmen, die in der Optik, Phototechnik, Feinmechanik und Medizinmechanik tätig sind, beschäftigen nur 100 Firmen eine Belegschaft von 100 oder mehr Personen. — Von den insgesamt 54 500 Mann entfällt auf diese 100 Firmen eine Belegschaft von insgesamt 45 500 Mann, während die übrigen 675 Firmen eine Belegschaft von insgesamt 9 000 Mann aufweisen[8].

[8] Die für Anfang 1936 ermittelte Belegschaft dürfte etwa um 20% über der für 1935 festgestellten Belegschaft liegen.

§ 2. Die Ausnutzung der Erzeugungsanlagen:

1. in der gesamten Industrie.

Nach der Industrieberichterstattung des Statistischen Reichsamtes ist die Zahl der in den genannten Untergliederungen beschäftigten Arbeiter von 57,4% der Arbeiterplatzkapazität im Jahresdurchschnitt 1934 auf 69,6% im Jahresdurchschnitt 1935 gestiegen. Es soll im Nachfolgenden untersucht werden, wie diese Steigerung der Beschäftigtenzahlen im Rahmen der Entwicklung der gesamten Industrie sich darstellt. Die folgende Tabelle zeigt die allgemeine Entwicklung der deutschen Industrie in den Jahren 1934/35:

Tabelle 2.

Allgemeine Entwicklung der Beschäftigung der deutschen Industrie 1934 und 1935.

(Jahresdurchschnitte)

Vorgang	Zahl der beschäftigten Arbeiter in % der Arbeiterplatzkapazität		Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in % der Arbeiterstundenkapazität		Tägliche Arbeitszeit in Stunden (Durchschn.)		Zahl der beschäftigten Angestellten in % der Angestelltenplatzkapazität	
	1934	1935	1934	1935	1934	1935	1934	1935
Ges. Industrie	58,5	63,9	53,7	58,6	7,43	7,41	68,4	75,3
Produktionsgüterindustrie	57,4	66,0	53,8	62,9	7,53	7,64	66,4	76,0
Investionsgüterindustrie	55,3	67,9	52,3	66,7	7,63	7,89	65,0	75,4
Verbrauchsgüterindustrien	59,8	61,3	53,3	53,1	7,30	7,10	71,1	73,5
Feinmechanik u. Optik	57,4	69,6	52,3	67,0	7,37	7,72	65,5	74,1

Hier ist die Arbeiterplatzkapazität und die Arbeiterstundenkapazität der Darstellung zugrunde gelegt. Unter Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität versteht man den Vom-Hundert-Satz der tatsächlich beschäftigten Arbeiter im Verhältnis zu den im alleräußersten Falle zu Beschäftigenden. Praktisch wird man hierbei allerdings berücksichtigen müssen, daß eine hundertprozentige Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität technisch in keinem Betrieb auf die Dauer durchführbar ist. Erfahrungsgemäß rechnet man damit, daß ein Betrieb mit einer Ausnutzung von 80% der Arbeiterplatzkapazität voll beschäftigt ist und eine höhere Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität bereits weitere Investitionen in dieser Industrie erforderlich macht.

Um nun die wirkliche Beschäftigungslage einer Industrie zu beurteilen, genügt die Kenntnis der Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität noch nicht, denn es ist bekannt, daß namentlich in Krisenzeiten durch Kürzung der Arbeitszeit versucht wird, eine Entlassung von Arbeitskräften zu vermeiden. Deswegen ist die Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in v. H. der Arbeiterstundenkapazität ein besonders wichtiges Kennzeichen für die Beschäftigungslage. 100% der Arbeiterstundenkapazität sind dann erreicht, wenn ein Betrieb mit acht-

stündiger Arbeitszeit bei voller, also 100-prozentiger Ausnutzung der Arbeiterplatzkazapität, arbeitet. Auch diese Zahl wird also praktisch selbst in Ausnahmefällen kaum erreicht werden.

Erweist sich, daß die Ausnutzung der Arbeiterstunden-Kapazität hinter derjenigen der Arbeiterplatzkapazität zurückbleibt, so deutet das Kurzarbeit in den betreffenden Industriezweigen an; ist dagegen die Ausnutzung der Arbeiterstundenkapazität größer als die der Arbeiterplatzkapazität, so wird in den betreffenden Industriezweigen mit Überstunden gearbeitet.

Es ergibt sich nun nach der obigen Tabelle, daß die Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in v. H. der Arbeiterstundenkapazität in den untersuchten Industriezweigen von 52,3 im Jahresdurchschnitt 1934 auf 67% im Jahresdurchschnitt 1935 gestiegen ist. Diese Steigerung ist überdurchschnittlich. Sie beträgt 28,1%. Zum Vergleich sind in der gleichen Tabelle die entsprechenden Zahlen für die Gesamtindustrie angegeben, sowie für die Produktionsgüter-, Investitionsgüter- und Verbrauchsgüter-Industrien.

Als Produktionsgüter-Industrien faßt man insbesondere die folgenden zusammen:

Die Baustoffindustrie,

große Teile der Maschinenindustrie, Elektroindustrie, Feinmechanischen Industrie,

die Industrien der Rohstoffgewinnung, wie

Eisen- und Metallgewinnung,
Schwerchemikaliengewinnung,
Ledererzeugung usw.

Zu den Verbrauchsgüter-Industrien gehören diejenigen, welche Fertigwaren für den allgemeinen Konsum herstellen, also insbesondere die

Textil- und Bekleidungsindustrie,
Nahrungs- und Genußmittelindustrie,
wichtige Teile der Holzverarbeitungs- und keramischen Industrie, Blechwarenindustrie, feinmechanischen, optischen Industrie.

Unter die Investitionsgüter-Industrien rechnet man

Teile des Maschinen- und Dampfkesselbaus,
des Waggon- und Schiffbaus,
des Baues von elektrischen Starkstromanlagen usw.

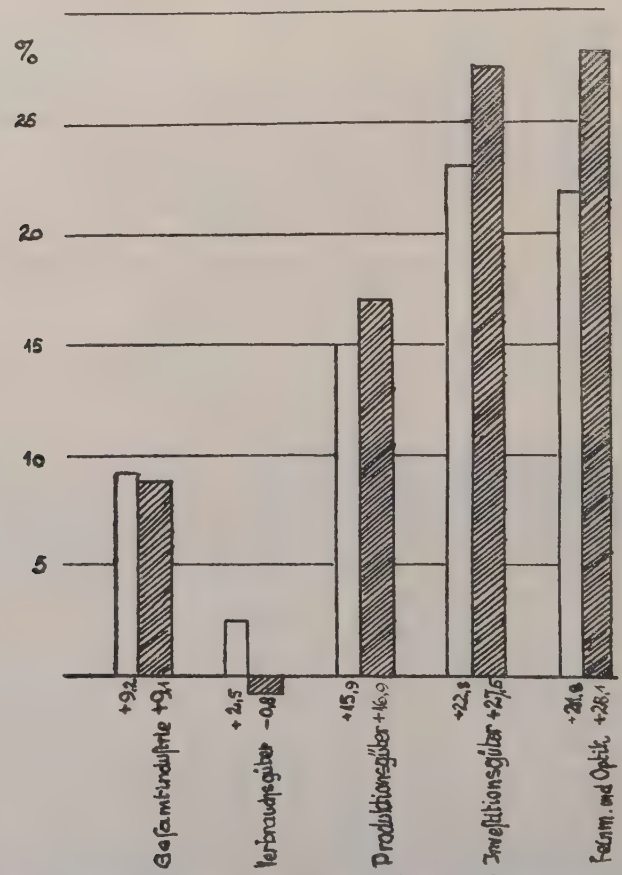
Aus dieser Aufstellung (sowie vergleichsweise auch oben, § 1) ist bereits ersichtlich, daß die Industriezweige der optischen und feinmechanischen Industrie sowohl in die Gruppe der Verbrauchsgüter-, als auch in der Produktionsgüter-Industrien fallen. Das Bild in den einzelnen Untergliederungen wird daher ebenso voneinander abweichen wie der Gesamtindex der Produktionsgüterindustrien von dem der Verbrauchsgüterindustrien. Es wird späterhin zu untersuchen sein, wohin sich das Schwergewicht der Entwicklung innerhalb der optischen Industrie verlagert.

2. Verhältnis des Faches zur Gesamtindustrie.

Wenn man sich die Zahlen der obigen Tabelle 2 in bildhafter Darstellung veranschaulicht, dann wird die Entwicklung dieses Zweiges im Rahmen der Gesamtindustrie noch deutlicher.

Im Schaubild I ist die Veränderung der Ausnutzung der Arbeiterplatz- und Arbeiterstundenkapazität im Jahre 1935 gegenüber 1934 dargestellt.

Schaubild I.



In der Gesamtindustrie zeigt sich eine Verbesserung der Ausnutzung um etwa 9% gleichmäßig hinsichtlich der Platz- wie der Stundenkapazität.

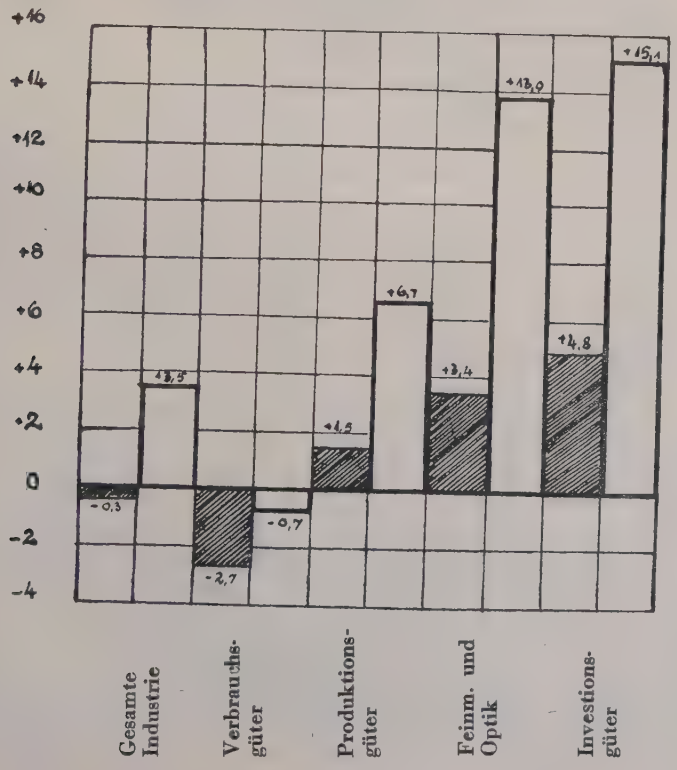
Bei der Verbrauchsgüterindustrie zeigt sich deutlich die allgemein beobachtete Tatsache, daß die Entwicklung dieser Industriezweige hinter der Gesamtentwicklung stark zurückbleibt. Zwar haben auch hier Einstellungen stattgefunden, und es konnte auch die Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität um 25% verbessert werden. Demgegenüber zeigt sich aber eine Verkürzung der Arbeitszeit von 7,3 Stunden auf 7,1 Stunden. (Tab. 2). Dies macht sich in einem Rückgang der Stundenkapazität um 0,8% bemerkbar.

Bei der Produktionsgüterindustrie ist die Ausnutzung der Stundenkapazität stärker gestiegen als die Ausnutzung der Platzkapazität. Das gleiche gilt auch von den Investitionsgüterindustrien.

Bei der feinmechanischen und optischen Industrie finden wir eine Verbesserung der Ausnutzung der Platzkapazität um 21,9%, eine Verbesserung der Ausnutzung der Stundenkapazität um 28,1%. Diese starke Steigerung der geleisteten Arbeiterstunden ist selbstverständlich relativ zu werten. Die weiteren Untersuchungen werden erkennen lassen, daß diese relative Steigerung mit einer früher verhältnismäßig ungünstigen Beschäftigung zu begründen ist. Namentlich blieb im Jahre 1934 die Zahl der geleisteten Arbeiterstunden hinter dem Gesamtdurchschnitt der Industrie zurück. Die stärkere Steigerung in der Ausnutzung der Stundenkapazität gegenüber der Platzkapazität dürfte unter diesen Umständen als eine wirkliche Verbesserung der Beschäftigungs- und damit Ertragslage zu werten sein.

Daß in dieser Hinsicht die feinmechanische und optische Industrie viel gegenüber den Vorjahren aufzuholen hatte und auch tatsächlich aufgeholt hat, geht aus dem folgenden Schaubild II hervor, welches zeigt, um wieviel die tatsächliche tägliche Arbeitszeit im Jahre 1935 gegenüber den beiden Vorjahren gesteigert werden konnte.

Schaubild II.



Der Rückgang der täglichen Arbeitszeit bei den Verbrauchsgüterindustrien hat das Gesamtbild so stark beeinflußt, daß sogar der Index der Gesamtindustrie einen geringfügigen Rückgang der täglichen Arbeitszeit im Jahre 1935 gegen 1934, nämlich um 0,3%, zeigt. Dagegen stieg in der Feinmechanik und Optik die Arbeitszeit um 4,8% gegenüber dem Jahre 1934 und um 15,1% gegenüber dem Jahre 1933.

3. In dem Fach von 1929 bis 1935.

Um nun die Entwicklung der Beschäftigung in der feinmechanischen und optischen Industrie über einen längeren Zeitraum hinweg verfolgen zu können, sind in Tabelle 3 die Jahresdurchschnittsergebnisse der Industrieberichterstattung des Statistischen Reichsamtes vom Jahre 1929 bis 1935 angegeben worden, außerdem für die Jahre 1933, 1934 und 1935 auch die Monatsziffern.

Tabelle 3.

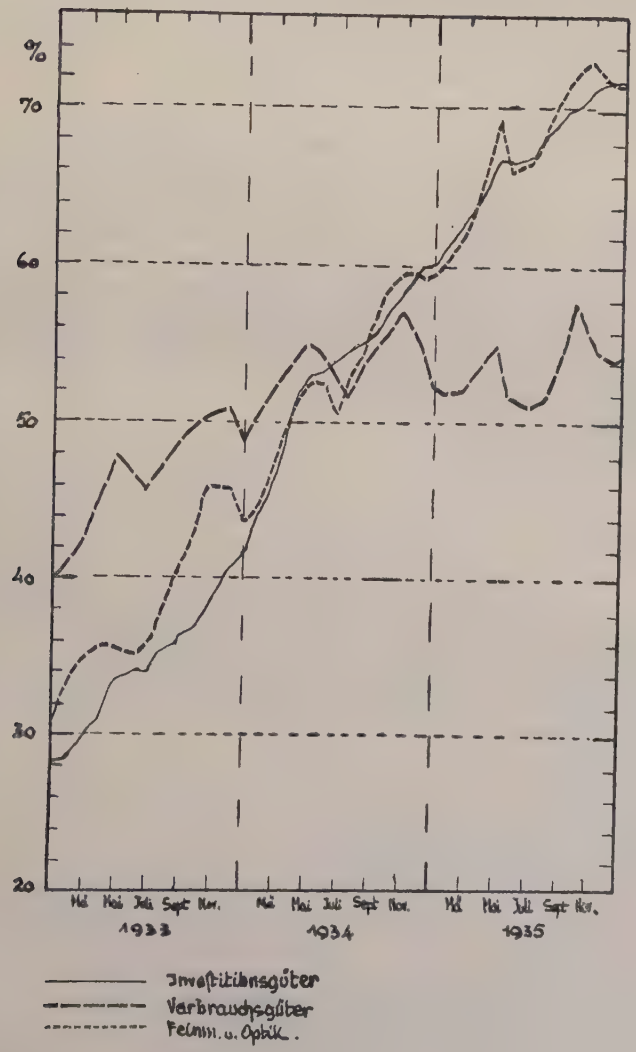
Entwicklung der Beschäftigung in der feinmechanischen und optischen Industrie 1929—1935.

Zeit	Zahl der beschäftigten Arbeiter in % der Arbeiterplatzkapazität			Zahl der geleisteten Arbeiterstunden in % der Arbeiterstundenkapazität			Tägliche Arbeitszeit in Stunden (Durchschn.)			Zahl der beschäftigten Angestellten in % der Angestelltenplatzkapazität		
Jahres-Durchschnitt												
1929	72,3			63,0			6,77			79,8		
1930	67,6			57,6			6,49			79,8		
1931	55,8			43,1			5,87			73,0		
1932	46,3			34,2			5,83			62,1		
1933	46,9			37,8			6,71			59,3		
1934	57,4			52,3			7,37			65,5		
1935	69,6			67,0			7,72			74,0		
	1933	1934	1935	1933	1934	1935	1933	1934	1935	1933	1934	1935
Januar	44	51	63	30	43	59	5,7	6,9	7,4	58	62	69
Februar	45	51	64	33	44	60	6,2	7,0	7,5	58	62	70
März	45	52	65	35	47	61	6,5	7,3	7,6	57	63	71
April	45	54	67	35	50	64	6,6	7,4	7,6	57	64	72
Mai	45	56	69	35	52	69	6,4	7,5	8,1	59	64	73
Juni	46	57	69	35	52	66	6,3	7,4	7,6	59	65	74
Juli	46	58	71	35	50	66	6,4	6,9	7,5	59	65	74
August	46	59	72	37	53	68	6,7	7,2	7,6	59	66	75
Septemb.	48	50	72	40	55	70	6,9	7,3	7,8	59	67	76
Oktober	49	61	73	43	58	72	7,2	7,7	7,9	60	67	76
Novemb.	50	62	74	46	59	73	7,5	7,7	7,9	61	68	76
Dezemb.	50	63	74	45	59	72	7,3	7,6	7,7	61	68	78
Jahres-Durchschnitt	46	57	69	37	52	67	6,7	7,3	7,7	59	65	74

Danach ist festzustellen, daß zumindest im zweiten Halbjahr 1935 die Zahl der beschäftigten Arbeiter in v. H. der Arbeiterplatzkapazität die Ergebnisse des Jahres 1929 überschritten hat, daß aber hinsichtlich der Zahl der beschäftigten Angestellten die heutigen Ziffern noch nicht die Ergebnisse der Jahre 1929 und 1930 erreichen.

Schaubild III.

Ausnutzung der Arbeiterstundenkapazität.



Das Schaubild vermittelt für die einzelnen Monate der Jahre 1933, 1934 und 1935 einen Vergleich der Ausnutzung der Arbeiterstundenkapazität in der feinoptischen Industrie zu der durchschnittlichen Ausnutzung in der Investitions- und Verbrauchsgüterindustrie.

4. Die Richtung der Verbrauchsgüterindustrie.

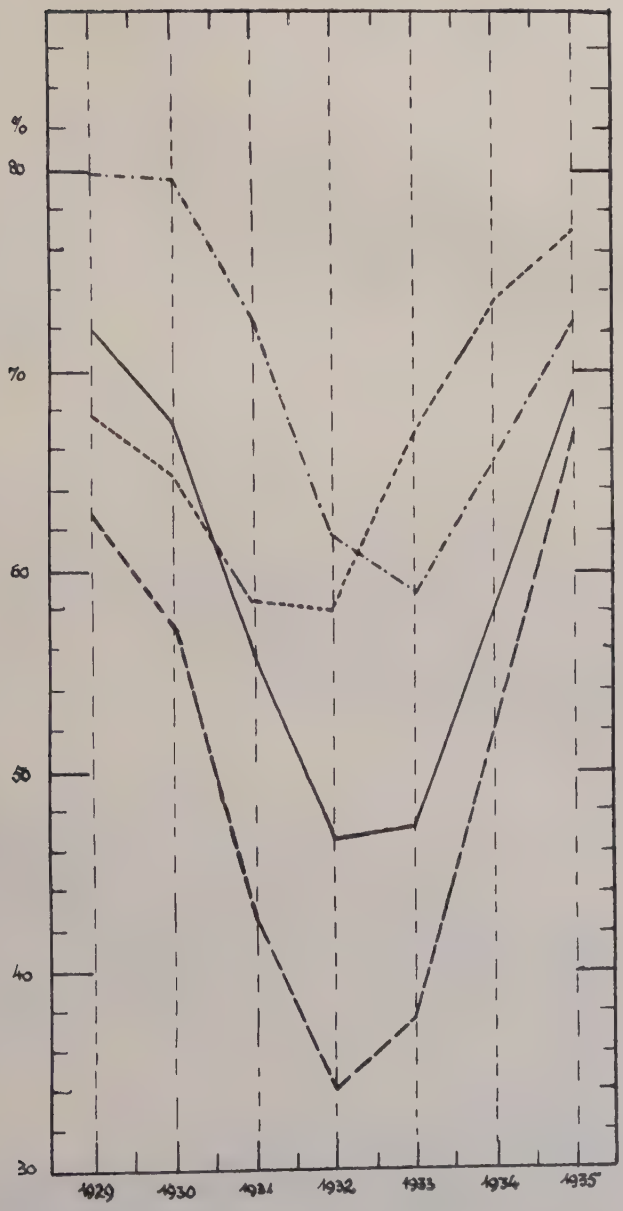
Dabei ist nun interessant festzustellen, daß im Jahre 1933 die Ausnutzung der Arbeiterstundenkapazität in der Feinoptik sehr weit hinter der durchschnittlichen Ausnutzung der Kapazität der Verbrauchsgüterindustrie zurückblieb, in ihren Veränderungen trotzdem eine starke Ähnlichkeit mit der Entwicklung der Beschäftigungskurve der Verbrauchsgüterindustrie zeigt.

Im Jahre 1934 beginnt der Wechsel im Konjunkturbild. Die weiterhin stark aufsteigende Entwicklung in der feinmechanischen und optischen Industrie rankt sich jetzt gleichsam empor an der Kurve, welche die Entwicklung der Investitionsgüterindustrien darstellt, und es ist sehr charakteristisch, daß die Schwankungen in der Entwicklung der Verbrauchsgüterindustrie-Beschäftigung, die bis in die zweite Hälfte des Jahres 1934 hinein sich sehr stark auch in der Kurve der Feinmechanik und Optik widerspiegelten, von diesem Zeitpunkt an ihren Einfluß auf die Entwicklung der Beschäftigungslage in der Feinmechanik und Optik zu verlieren beginnen, wobei natürlich die starken Saisonschwankungen, beispielsweise in der phototechnischen Industrie (starke Nachfrage nach photographischen Apparaten im Frühjahr) den Beschäftigungsindex stets nachhaltig bestimmen. Es scheinen daher die drei Kurven eine Richtung dieser typischen Verbrauchsgüterindustrie zur Investitionsgüterindustrie nachzuweisen.

1. Die Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität.

Das Schaubild IV dürfte nun weiter einige Rückschlüsse auf die innere Struktur der Beschäftigungslage der hier behandelten Industriezweige gestatten.

Schaubild IV.



Zahl der geleisteten Stunden in vH der Arbeiterstundenkapazität

Zahl der beschäftigten Arbeiter in vH der Arbeiterplatzkapazität

Zahl der beschäftigten Angestellten in vH der Angestelltenkapazität

Arbeitszeit in Stunden.

In diesem Schaubild sind die Jahresdurchschnittswerte für die Ausnutzung der Arbeiterplatzkapazität, der Arbeiterstundenkapazität, der Angestelltenplatzkapazität und der geleisteten Arbeitszeit für die Jahre 1929—1935 (Tab. 3) eingezeichnet. Das Bild läßt deutlich den tiefen Einbruch der Krise erkennen. Es zeigt, wie bereits vom Jahre 1929 zum Jahre 1930 die Ausnutzung der Arbeiterstundenkapazität stärker zurückgegangen ist als diejenige der Arbeiterplatzkapazität, wie sich die Differenz zwischen beiden im Jahre 1931 und 1932 weiter verschärft und wie hiermit der Tiefpunkt der Krise erreicht wird. Mit einer Ausnutzung der Arbeiterstundenkapazität von nur wenig mehr als 34% wird der Tiefpunkt im Jahre 1932 erreicht.

Es ist dann sehr beachtlich, wie in den folgenden Jahren zunächst eine Verbesserung der Stundenausnutzung, bald aber auch eine sehr starke Verbesserung der Platzausnutzung erzielt wird. Die Kurve der tatsächlich geleisteten täglichen Arbeitszeit in Stunden ermöglicht einen Rückschluß darauf, wie selbst bei etwas geringer werdendem Auftragseingang noch genügend Beschäftigungsreserven vorhanden sind, da Anfang 1936 die Zahl der beschäftigten Arbeiter mit 69,6% der Arbeiterplatzkapazität (s. o. S. 10) noch hinter derjenigen des Jahres 1929 mit 72,3% der Arbeiterplatzkapazität, also um rund 3%, zurückbleibt, während die tägliche Arbeitszeit mit 7,72 Stunden im Durchschnitt des Jahres 1935 diejenige des Jahres 1929 mit 6,77 Stunden um rund 14% übersteigt.

2. Ausnutzung der Angestelltenplatzkapazität.

Es wird eine langjährige Erfahrung damit bestätigt, wenn hiermit die unterschiedliche Entwicklung der Zahl der Angestellten in v. H. der Angestelltenplatzkapazität nachgewiesen wird. Während zu Beginn der Krise, also im Jahre 1930, die Angestelltenzahl unverändert blieb, erreichte sie ihren Tiefpunkt erst im Jahre 1933, als die Arbeiterzahlen bereits im Steigen begriffen waren, und hat auch im Jahre 1935 noch nicht den Stand des Jahres 1930 wieder erreicht.

Das günstige Ergebnis der Beschäftigungslage, von den Erzeugungsgrundlagen aus betrachtet, kann nur dann als gesichert gelten, wenn für eine ausreichende Zahl an Facharbeitern Vorsorge getroffen ist. Es ist daher wichtig, einen zusammenfassenden Überblick über die Zahl der beschäftigten Lehrlinge zu geben.

Die Ergebnisse einer solchen Erhebung sind in der folgenden Tabelle zusammengefaßt.

Tabelle 4.

Gesamtzahl der beschäftigten Lehrlinge.

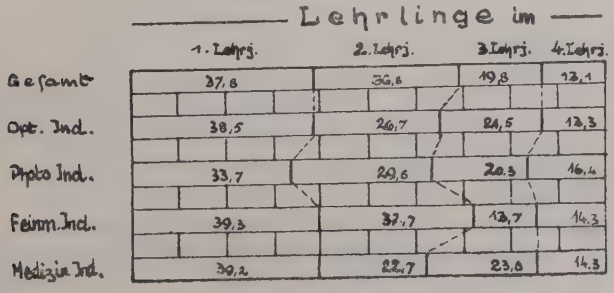
	Gesamtzahl der Lehrlinge	1. Lehrj.	%	2. Lehrj.	%	3. Lehrj.	%	4. Lehrj.	%
Optische-Industrie	1 011	390	38,5	270	26,7	217	21,5	134	13,3
Photo-Industrie	1 064	359	33,7	315	29,6	216	20,3	174	16,4
Feinmechanische-Industrie	1 993	783	39,3	652	32,7	273	13,7	285	14,3
Medizinmechan.-Industrie	462	181	39,2	105	22,7	110	23,8	66	14,3
Gesamt:	4 530	1 713	37,8	1 342	36,8	816	19,8	659	14,5

Hieraus ergibt sich, daß insgesamt über 4 500 Lehrlinge beschäftigt wurden. Da diese Ziffer in der Gesamtzahl der Beschäftigten von 54 500 enthalten ist und von den verbleibenden 50 000 Beschäftigten mindestens ein Drittel auf ungelernte Arbeiter sowie Angestellte entfällt, somit also die Gesamtzahl der gelernten Arbeiter auf etwa 32 bis 33 000 Mann geschätzt werden darf, ist der Prozentsatz der beschäftigten Lehrlinge sehr hoch. Man rechnet für die Ergänzung des Facharbeiterstandes auf Grund langjähriger statistischer Beobachtungen mit einer jährlich notwendigen Einstellung von Lehrlingen in Höhe von 3% der beschäftigten Facharbeiter, sodaß also, bei einer angenommenen Mindestlehrzeit von vier Jahren, Lehrlinge in einer Zahl von mindestens 12% der vorhandenen Facharbeiter beschäftigt werden müßten. Dies würde zur Ergänzung des Facharbeiterstammes eine notwendige Ausbildung von insgesamt 4 000 Lehrlingen, gegen eine tatsächliche Ausbildung von 4 530, bedeuten. Dabei ist jedoch zu beachten, daß sich zur Zeit im vierten Lehrjahre etwa 700 statt 1 000 Lehrlinge befinden, daß auch die Lehrlinge im dritten Lehrjahr nicht die Zahl 1 000 erreichen, und daß erst die Lehrlinge des zweiten und ersten Lehrjahres — also die in den Jahren 1939 und 1940 auslernenden Lehrlinge — in einer Anzahl vorhanden sind, die eine vollkommene Ergänzung und damit Verbesserung des Facharbeiterstammes gewährleisten.

Auf die Ergebnisse dieses Abschnittes werde ich in einem späteren Kapitel, gelegentlich der Untersuchungen zur Widerstandsfähigkeit der Unternehmen im Ausfuhrgeschäft noch zurückgreifen. —

Es ist selbstverständlich, daß die Zahl der beschäftigten Lehrlinge sehr stark von der Gesamtbeschäftigungslage abhängig ist. Es kann somit geschlossen werden, daß in den einzelnen Zweigen dieser Industrie die Zahl der Lehrlinge entsprechend der wirtschaftlichen Lage dieser Zweige schwankt. Aus der Tabelle 4 ebenso wie aus dem Schaubild V (unterer Teil) ist diese unterschiedliche Beschäftigung ersichtlich, insbesondere das sehr deutliche Anwachsen der Lehrlingszahlen entsprechend der Bewegung der Konjunktur; eine gesunde und gleichmäßige Steigerung der Lehrlingsausbildung weist insbesondere die phototechnische Industrie auf.

Schaubild V.



Da in der hier behandelten Industrie verschiedene Facharbeiterberufe Beschäftigung finden, ist es wichtig, auch eine Unterteilung der Lehrlinge nach ihren Lehrberufen vorzunehmen. Diese Unterteilung ist aus den nachfolgenden Tabellen 5 und 6 und dem Schaubild VI zu ersehen.

Tabelle 5.

Aufgliederung der Lehrlinge nach Lehrberufen.

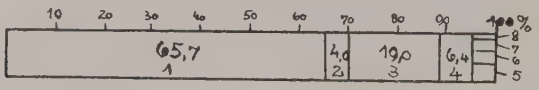
Gruppe	Gesamtzahl der Lehrlinge	%	1. Lehrj.	2. Lehrj.	3. Lehrj.	4. Lehrj.
Feinmechaniker u. verwandte Berufe	2 650	65,7	972	721	480	477
Feinoptiker	217	4,0	88	61	48	20
Werkzeugmacher	1 039	19,0	397	361	179	102
Maschinenschlosser	351	6,4	135	101	68	47
Modelltischler	17	0,3	6	7	4	—
Kesselschmiede	47	0,8	17	19	5	6
Goldschmiede	154	2,8	64	57	28	5
Orthopädiemechaniker, Bandagisten	46	0,8	29	13	2	2
Gesamt:	4 523	100	1 608	1 340	814	669

Tabelle 6.

Beschäftigung von Lehrlingen.

1. Feinmechaniker	= 65,7%	5. Goldschmiede	= 2,8%
2. Feinoptiker	= 4,0%	6. Kesselschmiede	= 0,8%
3. Werkzeugmacher	= 19,0%	7. Orthopädiemech.	= 0,8%
4. Maschinenschlosser	= 6,4%	8. Modelltischler	= 0,3%

Schaubild VI.



Der Umsatzwert je Beschäftigten errechnet sich durch das Verhältnis des Gesamtumsatzes zu der Beschäftigtenzahl. Der Umsatzwert wurde durch Einzelerhebung für ein Halbjahr ermittelt, wobei sich ergab (nach Untergliederungen) für die

	bei Gesamt-Umsatz	zu Belegschaftszahl	je Beschäftigt. auf RM
Optische-, Photo- u. Kino-Industrie	80 850 000	32 800	2 465
Feinmechan.-Industrie	41 300 000	12 800	3 225
Medizinmech. Industrie	18 500 000	8 900	2 070
Insgesamt:	140 650 000	54 500	ca. 2 580

Bei dem Gesamtergebnis, welches im Durchschnitt der Erzeugnisse je Beschäftigten einen Umsatzwert von RM 2 580 ausweist, ist zu beachten, daß die erwähnten Belegschaftszahlen erst nach beträchtlichen Arbeitereinstellungen infolge des oben bis Ende 1935

nachgewiesenen schnellen Konjunkturanstieges erreicht wurden, und die Leistung dieser Belegschaft sich noch keineswegs als Umsatzwert erweisen konnte. Bei den langen Fertigungszeiten dieser Verbrauchsgüter darf angenommen werden, daß die ermittelten Umsatzziffern mit einer an und für sich niedrigeren Belegschaftszahl bewerkstelligt wurden, sodaß der tatsächliche Umsatz-Durchschnittswert sich auf etwa RM 2 800 je Beschäftigten erhöht.

Im übrigen läßt die Beobachtung der Umsatzwerte je Beschäftigten Rückschlüsse auf die konjunkturelle Entwicklung der Einzel-Gruppen zu. Fallender Umsatzwert je Beschäftigten wird sich nämlich dann ergeben, wenn entweder die Belegschaft schneller steigt als der Umsatz, oder der Umsatz schneller fällt als die Belegschaft. Dies wird dann entweder auf verlängerte Lieferfristen oder aber auf geringere Auftragseingänge mit entsprechender Arbeit auf Lager zurückzuführen sein. Solange Umsatz und Belegschaft — wenn auch nicht gleichmäßig — ansteigen, kann die Möglichkeit einer Verlängerung der Lieferfristen dadurch entstehen, daß die (Auslieferungs-)Lager zusammenschmelzen. In solchen Fällen braucht eine fallende Umsatzwertziffer je Beschäftigten noch nicht auf ein Abflauen der Wirtschaftsentwicklung in dem betreffenden Industriezweig hinzudeuten. Beginnt aber der Umsatz selbst zu fallen, wird mit Sicherheit auf einen geringeren Auftragseingang geschlossen werden dürfen. Bei einer ausgedehnteren Beobachtungsreihe muß eine solche Feststellung durch die Berücksichtigung typischer Preise verifiziert werden, da ja nicht nur konjunkturmäßig bedingte Preisänderungen die Umsatzwerte je Beschäftigten beeinflussen können. Eine weitere Ergänzung bildet sodann die laufende Beobachtung der Ausfuhr-Durchschnittswerte (Ausfuhrvolumen zu Ausfuhrpreis), um die Umsatzwertziffer soweit wie überhaupt angängig zu verifizieren.

Exkurs I. Über die Vertragsgemeinschaften.

Die herrschende wirtschaftswissenschaftliche Meinung behauptet, daß die Fertigindustrie „bisher nur in Ausnahmefällen die Möglichkeit hatte, sich kartellmäßig zu organisieren"[9].

In diesem Exkurs wird zu untersuchen sein, inwieweit diese Ansicht für den Bereich der hier behandelten Industriegruppe Gültigkeit hat.

Es konnten die folgenden Unternehmerverbände ermittelt werden, wobei gleichzeitig Bedacht darauf genommen wurde, die Vertragskraft der jeweiligen Vereinbarungen zu kennzeichnen.

1. Erzeugungsgruppe der Augenoptik.

Es besteht ein Verband der Hersteller und Großhändler der Brillenoptik, der als Nachfolger des „Edelmetallverband" anzusehen ist. Diese Bezeichnung leitet sich ab aus der Erzeugergruppe, in

[9] Vgl. beispielsweise R. Görnand, Geschäftsführung des Reichsbundes der Metallwarenindustrie, Berlin, in: Die deutsche Fertigware, a.a.O., 1934.

deren Fabrikationsprozeß Edelmetalle zu Brillenfassungen verwendet werden. Die genannte Fachbezeichnung deutet bereits den Verbandszweck an: die Betreuung der Mitglieder bei allen den Edelmetallverkehr und die Edelmetallbewirtschaftung betreffenden Fragen. Der Verband hat Lieferbedingungen (Konditionen) verbindlich festgelegt. Preisabreden bestehen nicht.

Die „Deutsche Brillengläser-Konvention e. V." zeigt eine straffere Zusammenfassung. Die Konvention stellte zunächst (1934) einen freiwilligen Zusammenschluß der Hersteller von Brillengläsern dar, um dem durch Überproduktion hervorgerufenen Preiszerfall zu begegnen. Nach kalkulatorischen Vorarbeiten wurden diejenigen Preise ermittelt, die von 1934 ab für Großbetriebe verbindliche Gültigkeit besitzen sollten und auf welche den Klein- und Kleinstbetrieben ein 10%iger Vorsprung gewährt wurde. Die Konvention war davon ausgegangen, durch diese Regelung den zur Zeit ihres Abschlusses nachgewiesenen marktmäßigen Anteilstand aufrecht zu erhalten. Nach kurzem zeigte sich jedoch eine beträchtliche Verschiebung im Absatz zu Ungunsten der Großbetriebe, woraus gefolgert werden mußte, daß der Preisvorsprung von 10% zu hoch bemessen war. Die Konvention drohte zu zerspringen, da ihre wesentliche Voraussetzung, die Erhaltung des Marktanteils, nicht erreicht worden war. Da andererseits der Preiszerfall eine Erschütterung der wirtschaftlichen Grundlage der größeren, volkswirtschaftlich wichtigen Betriebe zur Folge haben mußte, entschloß sich das Reichswirtschaftsministerium auf Grund des Gesetzes vom 15. 7. 1933[10] zu einem Eingriff: die Kleinstbetriebe wurden der Konvention zwangsbeigeschlossen; die errechneten Preisgrundlagen verbindlich erklärt, bei gleichzeitiger Minderung des Preisvorsprunges auf 5%.

Es ist festzustellen, daß die durch den Eingriff des Ministeriums in Kraft gesetzte Regelung sich bewährt hat, wenn auch die nach einem einheitlichen Kalkulationsschema später durchgeführten Selbstkosten-Ermittlungen noch einige Verschiebungen in den Rentabilitäts-Grundlagen der Unternehmungen mit sich brachten.

2. Phototechnische Industrie.

Der „Reichsverband der deutschen photographischen Industrie e. V."[11] stellt eine Dachorganisation dar für einzelne Vertragsgemeinschaften, die auf photochemischem Gebiete bestehen. Die Photochemie gehört zwar dem Ausgangsstoff nach in die Chemische Industriegruppe, in ihrem Absatzgebiet ist sie jedoch völlig identisch mit der phototechnischen Industrie („verbundene Nachfrage" bei dem Film- und photographischen Geschäft), sodaß die Photochemie sich dem genannten Reichsverband als der Dachorganisation unterstellte.

---

[10] RGBl. I, 1933, S. 488—489; Gesetz über Errichtung von Zwangskartellen.

[11] Vgl. hierzu die Darstellung Suhr: Das Wirtschaftsbild der Photoindustrie, in: Die Wirtschaftskurve, a.a.O.

3. Feinmechanik.

Die Unternehmergruppe der mikroskopischen Industrie bildet die „Mikro-Konvention", die lediglich Konditionen und Abreden zwischen den deutschen und den namhaften ausländischen[12] Mitgliedern darstellt. Die Abreden erfassen praktisch die ganze Welt. Die abseits stehenden Firmen stellen keine nach Güte und Preis vergleichbaren Mikroskope her[13].

Beachtenswert ist auf dem feinmechanischen Gebiet eine Konvention der Hersteller von Reißzeugen, die als ausgesprochene Export-Konvention zu gelten hat, ferner eine Konvention der Hersteller von Wassermessern. Hierbei ist interessant, daß die Wassermesser-Konvention von drei einzelnen Firmen einerseits und einer festgefügten Vertriebsgesellschaft mehrerer Firmen andererseits gebildet wird. Die Konvention kennt nur einheitliche Lieferbedingungen.

4. Medizintechnik.

Dem letzten der in dem Kapitel I besprochenen verschiedenen Industriezweige sind auffallenderweise spezialisierte Verbände eigentümlich. Dabei ist jedoch die Einschränkung zu machen, daß es sich hier nicht um Verbände im rechtlichen Sinne handelt, sondern um losere Vertragsgemeinschaften, geleitet von „Obleuten" und zusammengefaßt in einer Dachorganisation, der „Fabrikantenvereinigung der Medizinmechanik" (FdM). Die FdM ihrerseits ist ein Teil der Reichsarbeitsgemeinschaft der Medizinmechanik, die auf dem behandelten Industriegebiet als einzige derartige Organisation in ausgewogenem Kräfteverhältnis Handwerksbetriebe, Industriebetriebe und Händlerverbände in sich vereinigt. Es kann hier vermerkt werden, daß die wichtigsten der Vertragspartner der FdM. (Rekordspritzen, Kanülen und Sterilisatoren) auf dem ausländischen Markt preisregelnd wirken und einen volkswirtschaftlichen Gewinn insofern verkörpern, als die getroffenen Abreden Preisunterbietungen in der Ausfuhr zum Nachteil des deutschen Devisenanfalles praktisch ausschließen.

---

[12] Bei den Konkurrenzländern handelt es sich vor allem um England, USA, Frankreich, und Belgien. Die letztgenannten beiden Länder betreiben die Herstellung in Verbindung mit einer alteingesessenen optischen Industrie bereits seit Mitte des vergangenen Jahrhunderts. Führend auf technischem Gebiet vermochten sie nicht zu werden. Die Qualität dieser Mikroskope ist noch als vergleichbar mit den geringwertigen Erzeugnissen der deutschen Industrie anzusehen. An die japanische Konkurrenz braucht zurzeit noch nicht gedacht zu werden. Jüngst sind mir jedoch Unterlagen aus Tokyo übersandt worden, die die japanische Entwicklung im Bau von Mikroskopen in den letzten Jahren als hervorragend kennzeichnen. (Zur Frage der japanischen optischen Industrie vgl. auch „The Japan Exporter", Tokyo, Januar 1937).

[13] Eine Ende des Jahres 1936 vorgenommene Untersuchung hat im übrigen ergeben, daß nach Abschluß dieser Konvention (1933) für die kleinen Firmen eine Erlösmehrung von 1%, für die großen Firmen, welche 82% des gesamten Absatzes bestreiten, eine Erlösmehrung von 11% namentlich im Auslandsgeschäft eingetreten ist.

Als flankierende Organisation ist innerhalb der oben genannten Reichsarbeitsgemeinschaft der „Verband der deutschen Dentalfabrikanten e. V." anzusehen. —

Im Ganzen betrachtet stützt die in diesem Exkurs gegebene Übersicht die herrschende Lehre, die sich über die Zusammenschlußfähigkeit und -notwendigkeit der hochveredelnden Industrie gebildet hat. Die oben beispielhaft gegebene Äußerung eines Führers der deutschen Fertigindustrie möchte ich auf Grund der vorgenommenen Untersuchung durch die Feststellung erweitern, daß die deutsche hochveredelnde Fertigindustrie nicht nur nicht die Möglichkeit, sondern auch nicht das Erfordernis einer straffen, Erzeugung und Absatz regelnden Zusammenfassung (Syndikatsbindung) sieht. Es fordern ihre Verhältnisse, das will besagen: die kostenmäßigen Eigenschaften der Unternehmen (vergleichsweise geringe fixe zu hohen variablen Kosten) im Verein mit der individuellen Leistung der Unternehmenführer vielmehr eine freiwillige, anpassungsfähige Selbstverwaltung.

Exkurs II. Die Aktiengesellschaften in vergleichender Bilanz-Analyse.

Am 1. 1. 1935 bestanden ausweislich des Statistischen Jahrbuches[14] in der Feinmechanik und Optik 57 Aktiengesellschaften mit einem Nominalkapital von RM 65 007 000. Hiervon befand sich eine Gesellschaft mit einem Nominalkapital von 3,93 Millionen RM zum Teil in ausländischem Besitz; der Betrag der in Händen amerikanischer Kapitaleigner befindlichen Anteile belief sich auf nominal 3,26 Millionen RM.

Der Kapitalaufbau der 57 Gesellschaften stellt sich nach dem Statistischen Jahrbuch wie folgt dar:

Anzahl der AG.	Nominalkapital i. RM
5	50 000,—
9	bis 100 000,—
12	„ 500 000,—
10	„ 1 000 000,—
8	„ 5 000 000,—
3	„ 20 000 000,—

Für 17 von den bestehenden 57 Aktiengesellschaften, mit einem Nominalkapital von RM 57 328 000, — sie verkörpern damit ca. 85% des Kapitals sämtlicher 57 Aktiengesellschaften, — wird nachfolgend ein Bilanzvergleich durchgeführt. Es wurden die zwischen dem 1. 7. 1933 und 30. 6. 1934 datierenden Abschlüsse den Abschlüssen im gleichen Zeitraum des Vorjahres gegenübergestellt. Die Gegenüberstellung ergibt folgendes Bild:

[14] Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, a.a.O., 1935.

Bezeichnung:	Abschluß 1933/34	Abschluß 1932/33
	(in 1 000 RM)	
I. Nominal-Kapital	57 328	58 178
II. Aus den Aktiven:		
Anlagen abzüglich Erneuerungsfonds	29 415	31 065
Beteiligungen	3 637	3 904
Effekten	1 041	825
Vorräte	24 055	23 900
Forderungen u. Vorausleistungen	34 122	33 075
III. Aus den Passiven:		
Nominal-Kap. abzügl. ausstehender Einzahlungen	57 301	58 148
In d. Bilanz ausgewiesene offene Reserven	7 101	8 545
Beamten- u. Arbeiter- Auszahlungsfonds	1 187	1 658
Langfristige Verschuldung	1 611	3 273
Sonstige Schulden	26 403	24 496
IV. Abschreibungen auf Anlagen	2 474	2 507
Jahresreingewinn (ausschl. d. etwaigen Verlustvortrages u. vor Abzug d. etw. Gewinnvortrages)	636	2 480
Jahresreingewinn in % d. gesamt. Eigenkapitals	1,94%	0,93%
Jahresreinverlust in % d. gesamt. Eigenkapitals	0,99%	3,73%

In Ergänzung der im Statistischen Jahrbuch veröffentlichten Arbeiten folgen aus einer Eigenerhebung die Abschlüsse, die in das Kalenderjahr 1934 fielen, und denen die Abschlüsse des Kalenderjahres 1933 gegenübergestellt sind. Zur Verfügung standen hierzu je 2 Bilanzen der optischen und Photo-Industrie, 9 Bilanzen der Feinmechanik und 5 Bilanzen der medizinmechanischen Industrie. Das Gesamt-Aktienkapital dieser 18 AG. beträgt 33,89 Millionen Reichsmark; davon entfallen

6,6 Millionen auf die optischen
15,1 „ „ „ photo-technischen
5,7 „ „ „ feinmechanischen
6,47 „ „ „ medizinmechanischen

Unternehmen. Es ist zu beachten, daß allein 15 Millionen Reichsmark, also fast die Hälfte dieser Gesamtsumme, sich aus dem Aktienkapital einer der betrachteten Aktiengesellschaften darstellt. Dieses Unternehmen der photographischen Industrie beeinflußt daher, wie noch zu zeigen ist, beachtlich das vergleichende Bilanzergebnis.

Es arbeiteten	1933	1934
mit Gewinn	7	14
mit Verlust	11	4

Aktiengesellschaften. Im einzelnen sind die Gewinn- und Verlustzahlen folgende[15]:

	1933	1934	in % vom Gesamt-AK. 1933	1934
Gewinnvorträge a. d. Vorjahr	188 048,–	128 512,—	0,55	0,37
Verlustvorträge a. d. Vorjahr	1 029 631,—	979 664,—	3,03	2,89
Gewinne im Berichtsjahr	711 655,—	1 110 298,—	2,09	3,26
Verluste im Berichtsjahr	633 497,—	233 335,—	1,80	0,68
Bilanzgewinne	584 102,—	761 458,—	1,70	2,23
Bilanzverluste	1 001 425,—	332 279,	2,90	0,97

Als mit der allgemeinen deutschen Entwicklung[16] völlig im Einklang ist zu buchen, daß 1934 doppelt so viel AG. mit Gewinn arbeiten wie 1933 (14 statt 7), mit Verlust 1934 nur noch etwa 1/3 der Zahl der Firmen, die 1933 noch mit Verlust abgeschlossen hatten (4 statt 11).

Zusammenstellung der Bilanzzahlen 1933 und 1934 von 18 Aktiengesellschaften der feinmechanischen und optischen Industrie.

(1933 = 100)

Aktiva:	1933:	1934:	1934
Anlagevermögen	20 207 000,—	19 892 000,—	99
Umlaufsvermögen	36 863 000,—	38 736 000,—	105
Warenlager	14 383 000,—	17 189 000,—	119
Rohmaterial	1 308 000,—	4 379 000,—	121
Halbfertigwaren*)	2 374 000,—		
Fertigwaren	6 916 000,—	7 192 000,—	104
Warenforderungen	9 895 000,—	11 797 000,—	120
Konzernforderungen	3 328 000,—	3 778 000,—	114
sonstige Forderungen	1 301 000,—	1 182 000,—	90
Wechsel	2 070 000,—	1 143 000,—	54
Kasse und Bank**)	4 203 000,—	2 398 000,—	57
Passiva:			
Aktienkapitalien	33 892 000,—	33 892 000,—	100
Reserven	5 524 000,—	5 361 000,—	97
langfr. Schulden	2 570 000,—	2 451 000,—	94
Anzahlungen	42 000,—	46 000,—	109
Warenschulden	2 321 000,—	3 696 000,—	160
Konzernschulden	2 319 000,—	4 692 000,—	203
Wechselschulden	350 000,—	350 000,—	100
sonst. Schulden	355 000,—	464 000,—	132
Bankschulden	3 107 000,—	2 776 000,—	89

*) Angaben mangelhaft
**) Durch die Großfirma in der Photoindustrie anormal beeinflußt.

[15] Zur Bildung dieser Zahlen hat mit fast 50% die erwähnte AG. mit RM 15,000.000 AK. beigetragen. Gerade bei dieser AG., gegenläufig zur gesamten sonstigen Entwicklung, hat das Jahr 1934 ein mit 1/4 Millionen Reichsmark unter dem des Jahres 1933 liegendes Gewinnergebnis gezeitigt, was seine Erklärung durch das große Opfer auf dem Gebiet des Exports und durch außergewöhnliche Aufwendungen zur Einarbeitung neuer Gefolgschaftsmitglieder (1.600 Mann = 40% der vorherigen Belegschaft) findet.

[16] Vgl. Wirtschaft und Statistik, 1935, S. 645 ff.

Aktiva.

1. Anlage-Vermögen.

Die Anlage-Vermögen betragen 1933: 20,2; 1934: 19,89 Millionen Reichsmark, zeigen also eine leichte Abnahme von 100 auf 99; auch in diesem Falle wieder unter dem gegenläufigen Einfluß des genannten Einzelfaktors, in welchem die Anlagen (offenbar Maschinenanschaffungen für die bereits erwähnte vergrößerte Belegschaft) eine Vermehrung zeigen, was in der Summe der AG. der Photo-Industrie zu einer Erhöhung der Anlage-Vermögen von 100 auf 105 führt, während dieselben Verhältniszahlen in der optischen Industrie 100 zu 85, in der feinmechanischen Industrie 100 zu 99, in der medizinmechanischen Industrie 100 zu 92 lauten. Daraus ersichtlich und für diesen Zeitraum als allgemeingültig kann angenommen werden, daß beträchtliche Neuinvestierungen nicht bilanziert und die Anlagen knapp auf dem Vorjahresstand gehalten wurden.

2. Umlaufsvermögen.

Entsprechend der fortschreitend erhöhten Produktion zeigen die Konten der arbeitenden umlaufenden Vermögensteile durchweg eine deutliche und dabei sehr erhebliche Steigung, die im Gesamt-Maßstab von 36,8 auf 38,7 Millionen Reichsmark (100 : 105) geht. Im einzelnen ergeben die beiden AG. der optischen Industrie eine Steigerung von 8,5 auf 10,1 Mill. Reichsmark, hingegen wiederum unter dem starken Einfluß des gegenläufigen Faktors die beiden AG. der Photo-Industrie einen Rückgang von 15,7 auf 14,9 Millionen Reichsmark (95 statt 100).

a) Warenlager.

Insgesamt erfahren die Warenbestände eine Erhöhung im Verhältnis von 100 zu 119, bzw. von 14,3 auf 17,1 Millionen Reichsmark.

Das Institut für Konjunkturforschung untersucht in einem Wochenbericht Ende 1935[17] die für das Verhältnis zwischen Warenerzeugung einerseits und Fassungsvermögen des Marktes andererseits volkswirtschaftlich wichtigen Veränderungen der Lagerbestände während der letzten drei Jahre. Für die Jahre 1933 und 1934 ergibt sich dabei eine Steigerung der Rohmaterialien-Vorräte der Aktiengesellschaften von 100 auf 117, der Halbfertigwaren von 100 auf 163, eine Verminderung der Fertigwarenbestände von 100 auf 83. Daß die Bewegung in der diesem Exkurs zugrunde liegenden Industrie dieser Entwicklung ebenfalls entspricht, kann für die Aktiengesellschaften aus folgenden Tatsachen geschlossen werden: die gesamten Warenvorräte sind dort von 100 auf 111 gestiegen, die Fertigwarenlager von 100 auf 85,5 zurückgegangen, die Rohmaterial- und Hilfsstoffbestände von 100 auf 107 gewachsen, sodaß

[17] IfK. Wochenbericht 42 vom 23. Okt. 1935.

also die überwiegende Hauptsteigerung, um auf einen Steigerungs-Durchschnittssatz von 111 zu gelangen, bei den Halbfertigwaren liegen muß.

Die durch diese Zahlenverhältnisse gekennzeichneten volkswirtschaftlichen Bewegungsvorgänge sind folgende: auf das Fertigwarenlager wirkt der aufnahmefähige Markt, indem er die fertiggewordenen Erzeugnisse aufnimmt, es erscheint also vermindert; das Roh- und Hilfsstofflager wird laufend in erhöhtem Maße ergänzt (der Produktionssteigerung etwa entsprechend), die Hauptsteigerung dagegen wird bei den Halbfertigwaren im Fertigungsprozeß liegen, da entsprechend der erhöhten Erzeugung alle verfügbaren Rohmaterialien in die Verarbeitung gegangen sind. Diese der steigenden Konjunktur eigene wirtschaftliche Fortbewegungstendenz kann an einem unserer Untersuchung zugrunde liegenden Fall deutlich abgelesen werden:

(1933 = 100)

Bewegung der Lagerkonten	in der verarbeitenden Industrie im allgemeinen	im vorliegenden Fall
1934		
Rohmaterial	120	162
Halbfertigwaren	151	220
Fertigwaren	90	85

In der gesamten Industrie ist diese Entwicklung, was die Roh- und Halbfertigwaren-Vorräte anbetrifft, als für den Krisenausgang typisch anzusprechen. Die Rohstoff-Vorräte sind um 60%, die Halbfertigwaren um 80—90% erhöht; dagegen ist der Absatz von Fertigwaren durch Ausfuhrhemmnisse gestört.

b) Warenforderungen, Konzern- und andere Forderungen, Bank und Kasse.

Die Warenforderungen erhöhen sich von 1933 bis 1934 von 9,8 auf 11,7 Millionen Reichsmark, oder im Verhältnis 100 : 120, Konzernforderungen von 3,3 auf 3,7 Millionen (100 : 114), bei „sonstigen Forderungen" ergibt sich ein Rückgang auf 90 (von 1,3 auf 1,18), bei Wechseln ein solcher auf 54, bei Kasse und Bank von 4,2 auf 2,3 Millionen Reichsmark (100 : 57).

Die Erhöhung der Bestände an Warenforderungen entspricht der wirtschaftlichen Wechsellage, für die dieses Konto seiner Art nach charakteristisch ist.

Auf den Konten „sonstige Forderungen" sowohl als auf dem Konto „Wechsel", insbesondere aber auch auf den Konten „Kasse- und Bankguthaben" zeigt sich bei Betrachtung der einzelnen Komponenten als das Bild ins Ungünstige wandelnder Faktor die oben erwähnte Entwicklung der Großfirma, deren Kasse und Bank für

das Resultat der beiden AG. der Photo-Industrie einen Rückgang von 100 auf 22 ergibt. Die Entwicklung der Zahlen der feinmechanischen Industrie geht von 100 auf 143, bei der medizin-mechanischen Industrie von 100 auf 109. Auch hier zeigt sich eine gleichgerichtete, aber langsamere Entwicklung.

Passiva.

1. Aktien-Kapitalien.

Nach dem Statistischen Jahrbuch sind 1934 die Grundkapitalien durchweg die gleichen geblieben wie 1933; Herabsetzungen sind also unter den hier betrachteten AG. nicht mehr erfolgt, neue Emissionen haben nicht stattgefunden.

2. Reserven.

Die ausgewiesenen Reserven zeigen einen leichten Gesamtrückgang von 100 auf 97. Der Rückgang ist darauf zurückzuführen, daß in einzelnen Fällen freie Reserven wohl noch als Abdeckung von Verlusten der Vorjahre herangezogen wurden. Im einzelnen betrachtet, findet in der Mehrzahl der Fälle 1934 eine Stärkung der ausgewiesenen Reserven statt: in der optischen Industrie von 1,15 auf 1,2 Millionen Reichsmark; in der feinmechanischen Industrie ergibt sich zwar als Gesamtergebnis ein Rückgang, dieser ist jedoch durch nur 2 von 9 Firmen verursacht, die beide Verlustausgleiche bilanzierten, während die übrigen 7 Firmen ihre Reserven in gleicher Höhe beibehielten, z. T. sie erhöht haben. Auch die medizinmechanischen Firmen haben ihre Reserven im Gesamten von 100 auf 102 erhöht.

3. Langfristige Verbindlichkeiten.

Die langfristigen Verbindlichkeiten weisen einen leichten Rückgang von 2,51 auf 2,45 Millionen Reichsmark auf.

4. Kurzfristige Verbindlichkeiten.

Aus den Bilanzen ersichtlich ist im allgemeinen eine Zunahme der kurzfristigen Verbindlichkeiten als unmittelbare Auswirkung erhöhten Betriebsmittelbedarfs entsprechend der erhöhten Produktion, sodaß eine Erhöhung dieser Schulden zu erkennen ist. Die Anzahlungen steigern sich im Verhältnis 100 : 109, die Warenschulden steigern sich von 100 : 160. Eine noch weitergehende Steigerung zeigen die Konzernschulden und zwar von 2,3 auf 4,69 Millionen Reichsmark (100 : 203). Die als „Sonstige Schulden" ausgewiesenen Verbindlichkeiten zeigen ebenfalls eine Erhöhung 100 : 132. Bezeichnend weisen jedoch die Bankschulden auf erhöhte Liquidität der Industrie-Aktien-Gesellschaften hin: sie haben sich 1934 von 3,1 auf 2,7 Millionen Reichsmark (100 : 89) verringert.

Wie aus der unten folgenden Zusammenstellung ersichtlich, steigen Löhne und Gehälter im Berichtsjahr um 40% oder von 14,9 auf 21 Millionen Reichsmark. Gleichlaufend mit den Löhnen und Gehältern entwickeln sich die sozialen Aufwendungen von 1,2 auf 1,7 Millionen Reichsmark (100 : 139). Sehr erheblich gesteigert sind 1934 die Abschreibungen auf Anlagen: 2,89 statt 1,7 Millionen Reichsmark (170 statt 100).

Eine durchschnittlich 35% betragende Verringerung zeigen die Beträge für Besitzsteuern, wohl als Parallelerscheinung der um 70% erhöhten Abschreibung. Für alle „sonstigen Aufwendungen" werden 1933: 8,5; 1934: 10,6 Millionen Reichsmark ausgegeben. Das sich hieraus ergebende Verhältnis 1933 : 1934 gleich 100 : 123 ist insofern bemerkenswert, als es vergleichsweise erheblich hinter der Steigerung der Brutto-Erträge zurückbleibt, die 100 : 41 (40,9 statt 29,4 Millionen Reichsmark) ausmacht und somit fast genau der Steigerung des Lohnaufwandes entspricht. Einen Rückgang von 100 : 87 zeigen die außerordentlichen Erträge.

Zusammenstellung der Aufwands- und Ertragskonten aus den Bilanzen 1933 und 1934 von 18 AG.

			(1933 = 100)
Aufwendungen:	1933:	1934:	1934
Löhne u. Gehälter	14 904 000,—	21 079 000,—	140
Soziale Leistungen	1 256 500,—	1 743 500,—	139
Abschreibungen	1 703 000,—	2 891 000,—	170
Steuern	2 432 000,—	1 564 000,—	65
sonst. Aufwendungen	8 584 000,—	10 633 000,—	123
Erträge:			
Bruttoerträge	29 419 000,—	40 998 000,—	141
außerord. Erträge	780 000,—	682 000,—	87

Diese ziffernmäßigen Bilanzvergleiche stellen erneut die im obigen § 2 gewonnenen volkswirtschaftlichen Ergebnisse hinsichtlich ihrer Richtigkeit unter Beweis. In diesen vergleichenden Angaben spiegelt sich die volkswirtschaftliche Entwicklung des gesamten Industriezeiges wider, obwohl die ausgewiesene Anteilgröße, bzw. die ausgeschütteten Dividenden in keinem Verhältnis zur wirklichen Ertragsbesserung stehen. Es ist dies meines Erachtens ein Zeichen für die gesunde und vorsorglich die innere Stärkung der Unternehmen beachtende Haltung dieser Industriezweige.

II. Kapitel.

§ 3. Die Exportquote.

Wie bei der Darstellung der Umsatzwerte je Beschäftigten muß zur Errechnung der Exportquote auf Einzelerhebungen zurückgegriffen werden, da parallel laufende Erhebungen des Statistischen Reichsamtes nicht vorliegen. Das Statistische Warenverzeichnis, von seinem Ursprung her nach Materialpositionen ausweisend, verstreut die feinmechanischen Waren in eine große Anzahl verschiedenster Positionen, die mit den späteren Erzeugnissen nur noch den Ausgangspunkt gemeinsam haben[1].

Zur Gewinnung einer zutreffenden Exportquote wird daher auf Meldungen zurückgegriffen, die von 92 v. H. der in Betracht kommenden Firmen erstattet wurden. Die Beschränkung auf eine halbjährliche Erhebung scheint erlaubt, weil angenommen werden darf, daß der ausgewiesene vom Hundertsatz einer ziemlichen Stetigkeit unterworfen ist.

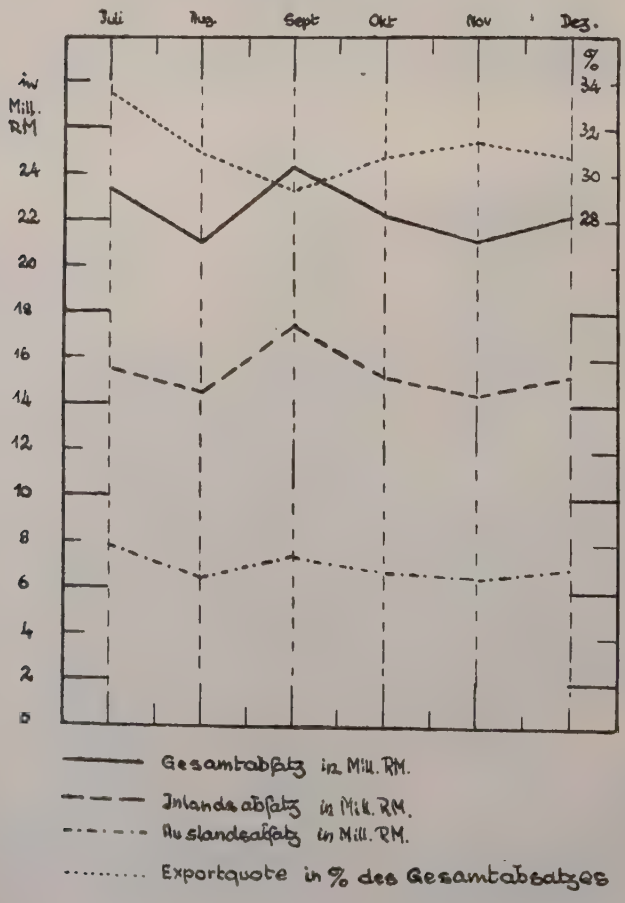
Tabelle 7.

	Gesamtausfuhr RM	Gesamtinlands-Absatz RM	Gesamt-Absatz RM	Exportquote %
Optische Industrie:				
Juli	1 883 351	4 460 969	6 344 320	29
August	1 961 409	4 113 664	6 075 073	32
September	1 810 238	3 798 364	5 608 602	32
Oktober	1 969 140	3 552 593	5 521 733	35
November	1 915 197	3 702 118	5 617 315	34
Dezember	2 297 021	4 760 491	7 057 512	32
Photo- und Kino-Industrie:				
Juli	3 201 110	4 934 051	8 135 161	39
August	2 301 535	3 518 718	5 820 253	39
September	2 610 996	3 777 517	6 388 513	40
Oktober	2 398 927	3 672 504	6 071 431	39
November	2 362 476	3 584 236	5 946 712	39
Dezember	2 296 693	4 349 814	6 646 507	34
Feinmechanische Industrie:				
Juli	1 818 578	4 152 853	5 971 431	30
August	1 240 108	4 868 207	6 108 315	20
September	1 465 173	5 577 192	7 042 365	21
Oktober	1 339 732	5 758 166	7 097 898	18
November	1 252 893	5 128 175	6 381 068	19
Dezember	1 484 298	6 021 883	7 506 181	19
Medizinmechanische Industrie:				
Juli	798 521	1 741 323	2 539 844	31
August	860 374	1 675 621	2 535 995	33
September	902 955	1 732 864	2 635 819	34
Oktober	1 030 099	2 047 091	3 077 190	33
November	1 030 160	1 859 842	2 890 002	35
Dezember	963 884	1 750 527	2 714 411	35

[1] Es werden hierzu seitens der interessierten Stellen Verhandlungen mit dem Reichsamt geführt, die auf eine bessere Tarifierung der feinmechanischen Waren abzielen. Diese Verhandlungen sind bei Niederschrift noch nicht abgeschlossen.

Es ist ersichtlich, daß die Exportquote in den einzelnen Monaten verhältnismäßig konstant gehalten werden konnte. Es ergibt sich für die optische Industrie eine durchschnittliche Exportquote von 32% des Gesamtumsatzes, in der phototechnischen Industrie eine solche von 40%, in der feinmechanischen Industrie eine solche von etwa 20% und in der medizin-mechanischen Industrie von etwa 33%. Es ist beachtlich, daß die Saisonbewegungen des Inlandes und auch die konjunkturmäßige Weiterentwicklung der Inlandsumsätze mit der Ausfuhr verhältnismäßig parallel laufen. Die geringere Exportquote der feinmechanischen Industrie ist u. a. zurückzuführen auf die Tatsache, daß deren Inlandsumsatz gegenüber früheren Jahren entsprechend der Entwicklung der Investitionskonjunktur wesentlich stärker gestiegen ist als der Inlandsumsatz der übrigen Industriezweige.

Schaubild VI.



Das Schaubild verdeutlicht die Gesamtziffern der vier Industriezweige in den einzelnen Monaten und stellt gleichzeitig die Entwicklung der Exportquote dar. Der Verlauf dieser Kurve im Verhältnis zum Verlauf der Gesamtabsatzkurve darf als typisch bezeichnet werden und vermittelt einen Einblick in die strukturelle Natur der Absatzverteilung auf In- und Ausland und ihre Abhängigkeit voneinander.

Für die vorliegende Arbeit standen mehrjährige Beobachtungsreihen naturgemäß nicht zur Verfügung. Immerhin möchte ich anmerken, daß aus einer derartigen längeren Beobachtung der Entwicklung der Exportquote für die Praxis außerordentlich wichtige Rückschlüsse auf eine etwa nötige stärkere oder mögliche schwächere Unterstützung der Unternehmen im Ausfuhrgeschäft zu ziehen sind.

Nach Erkenntnis der hohen Bedeutung der Ausfuhr dieser Industriezweige werde ich eine Reihe eindringender Untersuchungen über Ausfuhr und Welthandel bringen, nachdem das erste Kapitel die sachlichen Grundlagen der Erzeugung erörtert hat, während das dritte Kapitel abschließend eine wissenschaftliche Analyse der volkswirtschaftlichen Widerstandskraft dieser Ausfuhr-Unternehmungen geben soll.

§ 4. Die statistische Erfassung der Konkurrenzmärkte.

Die vorliegende Arbeit berücksichtigt die amtlichen publizierten Außenhandelsstatistiken der wichtigsten Produktionsländer optischer und feinmechanischer Erzeugnisse, nämlich

der Vereinigten Staaten von Nordamerika
Frankreichs
Großbritanniens
Japans
Österreichs
der Schweiz
der Tschechoslowakei,

wobei jetzt schon bemerkt werden darf, daß die Produktionsländer gleichfalls als wichtige Absatzmärkte in Betracht kommen. Ergänzend wird auf die Statistiken typischer Absatzmärkte, nämlich der Niederlande, Belgien und Schweden Bezug genommen.

In einer zusammenfassenden Übersicht wurde unter gleichzeitiger Benutzung der periodischen Untersuchungen des Statistischen Jahrbuchs versucht, die Weltausfuhr optischer und feinmechanischer Erzeugnisse darzustellen. Die Statistik von Italien war leider nicht zu beschaffen, sodaß dieses Land außer Betracht bleiben mußte. Die italienische optische und feinmechanische Industrie dürfte allerdings bis in die letzten Jahre überwiegend für den eigenen Markt produziert haben. — Bei der gegenwärtigen Darstellung mußten wichtige Absatzgebiete im Fernen Osten und Südamerika mangels

vorliegenden Materials unberücksichtigt bleiben. Es wurden jedoch rund 75 v. H. der einschlägigen Weltausfuhr erfaßt. Da es sich dabei, wie erwähnt, um die elf wichtigsten Produktions- und Absatzländer handelt, und die restlichen 25% der Ausfuhr sich auf die übrigen etwa sechzig Länder der Erde verteilen, kann das Ergebnis aber als annähernd vollgültig angesehen werden.

Die Schwierigkeit des Vergleichs internationaler Statistiken ist bekannt. In meiner Diplom-Prüfungsarbeit („Die Austauschbeziehungen der Industrie im deutsch-englischen Außenhandel") habe ich diese Schwierigkeiten bereits eingehend behandelt und ihre Fehlerquellen nachgewiesen. Die Fehler häufen sich insbesondere bei der Gegenüberstellung internationaler Statistiken, die nicht nach gleichmäßigen Gesichtspunkten aufgebaut wurden. Für eine bessere Übersicht der Entwicklung des internationalen Handels wäre die Anwendung der internationalen Zollnomenklatur dringend erwünscht. Zurzeit dürften die einzelnen amtlichen Statistiken der einzige Behelf für die durchzuführenden Untersuchungen sein. — Die Angaben werden ausschließlich in Wertziffern gemacht. Die Umrechnung der Landeswährung auf Reichsmark erfolgt über die Jahresdurchnitte der Währungskurse[2].

In den folgenden Aufstellungen sind diejenigen Waren nicht erfaßt, die nach reinen Materialpositionen ausgewiesen sind. Nicht berücksichtigt wurde ferner der Durchgang- und Veredelungsverkehr sowie Stückwaren. In einzelnen Fällen mußten Warengruppen mit aufgenommen werden, da sie in der ausländischen Statistik in Sammelpositionen aufgeführt waren, die wichtige Waren enthalten. Dies ist z. B. der Fall bei der Position „andere elektrische Meßinstrumente" in der Schwedischen Statistik und bei „scientific, laboratory and professional instruments" in der Statistik der Vereinigten Staaten. In derartigen Fällen sind im Tabellenwerk entsprechende Hinweise als Anmerkungen gebracht.

In einigen Fällen haben die Länder eine Änderung ihrer statistischen Einteilung in der Berichtszeit vorgenommen, als die neuen Positionen sich in einigen Fällen mit dem Umfang der früheren nicht mehr voll decken und die Vergleichsmöglichkeiten dadurch eingeschränkt werden. Es wurde aber auch in diesen Fällen versucht, die Positionen nach der Neueinteilung mit denen vor der Neueinteilung so zu kombinieren, daß ein Vergleich sich ermöglichen läßt.

---

[2] Es ist zu berücksichtigen, daß infolge der Währungsentwertung in fast allen Ländern und der hierdurch gesunkenen Preise die Wertziffern nicht immer Rückschlüsse auf die Mengenbewegung zulassen. Letzten Endes ist aber der auf dem Weltmarkt erzielte Warenpreis Maßstab für die Leistungsverteilung und demzufolge auch Maßstab für die Abschätzung der Wettbewerbslage. Die Reichsmarkziffern dürften den verhältnismäßig besten Maßstab für Vergleiche zurzeit darstellen. Allerdings können z. T. infolge der Kursentwertung für die Aski-Mark und ähnliche Marksorten (vgl. Kapitel III S. 85) die Werte der deutschen Ausfuhr in Reichsmark leicht überhöht erscheinen.

Sehr wenig befriedigend gestalteten sich die Erhebungen zur Einfuhrstatistik der Vereinigten Staaten. Bis 1933 veröffentlichten die Vereinigten Staaten den sogenannten „General Import", während sie seither dazu übergegangen sind, nur noch den „Import for Consumption" auszuweisen. Für Großbritannien liegen die Ergebnisse nur bis 1934 vor. Für 1935 mußte mit den Jahresmeldungen für große Warengruppen vorlieb genommen werden. Für die Warengruppe „Photographie und Projektion" mußte zudem noch eine Schätzung gemacht werden, da diese Waren in einer Sammelposition „Photographische Waren" enthalten sind.

Im allgemeinen wurden in dieser Darstellung die bis Ende 1936 vorliegenden Ergebnisse berücksichtigt.

§ 5. Der Welthandel des Faches.

Wie ich in dem vorigen Paragraphen bereits vermerkte, folgen zunächst die statistischen Einzelerhebungen für elf Länder auf Grund der jeweiligen Landesstatistiken und zwar zunächst die Ausfuhr:

Ausfuhrergebnisse von 11 Ländern
(einschließlich Deutschland).

Belgien-Luxemburg:

	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik:					
in 1000 Francs	20	19	69	78	61
in 1000 RM	2,3	2,2	8,1	9,1	5,1
Optische Instrumente					
in 1000 Francs	355	213	320	428	292
in 1000 RM	41,6	25,0	37,5	50,1	24,5
Optik:					
in 1000 Francs	375	232	389	506	353
in 1000 RM	43,9	27,7	45,6	59,2	29,6
Photographie u. Projektion					
in 1000 Francs	483	304	512	511	514
in 1000 RM	56,7	35,6	60,1	59,8	43,1
Feinmechanik[3]					
in 1000 Francs	1 892	1 162	940	996	1 230
in 1000 RM	221,9	136,2	110,3	116,5	103,2
Medizinmechanik					
in 1000 Francs	2 438	2 107	1 950	1 323	1 538
in 1000 RM	285,9	247,0	228,7	154,8	129,1
Gesamt					
in 1000 Francs	5 188	3 805	3 791	3 336	3 635
in 1000 RM	608,4	446,0	444,7	390,3	305,0

[3] Einschließlich Kalibermaße.

Deutschland.

Augenoptik[4]					
in 1000 RM	5 487	4 103	3 436	3 108	3 516
Optische Instrumente					
in 1000 RM	30 611	22 476	19 976	15 682	19 202
Photographie u. Projektion					
in 1000 RM	26 302	19 084	21 013	18 285	21 959
Feinmechanik					
in 1000 RM	29 795	19 753	16 076	13 990	14 970
Medizinmechanik					
in 1000 RM	11 920	8 021	6 580	6 534	7 234
Gesamt					
in 1000 RM	104 115	73 437	67 081	57 599	66 881

Frankreich

Augenoptik					
in 1000 Francs	8 568	4 982	5 543	4 164	4 191
in 1000 RM	1 414,6	824,5	914,6	686,2	687,7
Optische Instrumente					
in 1000 Francs	18 055	12 642	7 632	11 418	11 063
in 1000 RM	2 980,9	2 092,3	1 259,3	1 881,7	1 815,4
Optik					
in 1000 Francs	26 623	17 624	13 175	15 582	15 254
in 1000 RM	4 395,5	2 916,8	2 173,9	2 567,9	2 503,1
Photographie u. Projektion					
in 1000 Francs	33 298	14 733	13 998	11 645	14 246
in 1000 RM	5 497,5	2 438,3	2 309,7	1 919,1	2 337,8
Feinmechanik					
in 1000 Francs	10 530	6 223	5 681	4 917	5 795
in 1000 RM	1 738,5	1 029,9	937,4	810,3	951,0
Medizinmechanik					
in 1000 Francs	15 461	10 753	10 619	10 845	10 274
in 1000 RM	2 552,6	1 779,6	1 752,1	1 787,2	1 586,0
Gesamt					
in 1000 Francs	85 912	49 333	43 473	42 989	45 569
in 1000 RM	14 184,1	1 164,6	7 173,1	7 084,5	7 377,9

[4] Brilleneinfassungen als Sammelposition wurden in dieser Zusammenstellung nicht berücksichtigt (vgl. Vorbemerkung, § 4, S. 29).

Großbritannien	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik und Optische Instrumente					
in 1000 Pfd. Sterl.	125,1	114,4	163,4	107,9	102,6
in 1000 RM	2 385,7	1 688,5	2 281,1	1 366,1	1 250,7
Photographie u. Projektion					
in 1000 Pfd. Sterl.	166,2	182,4	198,9	199,9	217,3
in 1000 RM	3 169,4	2 692,2	2 776,7	2 530,7	2 648,9
Feinmechanik					
in 1000 Pfd. Sterl.	29,9	27,1	32,5	27,2	442,8
in 1000 RM	570,2	400,0	453,7	344,4	5 397,7
Medizinmechanik					
in 1000 Pfd. Sterl.	391,5	331,1	360,0	417,2	
in 1000 RM	7 465,9	4 887,0	5 025,6	5 281,8	
Gesamt					
in 1000 Pfd. Sterl.	712,7	655,0	754,8	752,2	762,7
in 1000 RM	13 591,2	9 667,7	10 537,1	9 523,0	9 297,3

*) Geschätzte Zahl; Jahresband der Außenhandelsstatistik 1935 lag noch nicht vor.

Japan					
Augenoptik					
in 1000 Yen	221	412	997	1 451	2 056
in 1000 RM	455,3	490,3	847,5	1 088,3	1 459,8
Optische Instrumente					
in 1000 Yen	785	942	2 122	2 495	2 470
in 1000 RM	1 617,1	1 121,0	1 803,7	1 871,3	1 753,7
Optik					
in 1000 Yen	1 006	1 354	3 119	3 946	4 526
in 1000 RM	2 072,4	1 611,3	2 651,2	2 959,6	3 213,5
Feinmechanik					
in 1000 Yen	1 437	1 660	3 405	1 934	2 967
in 1000 RM	2 906,2	1 975,4	2 894,3	1 450,5	2 106,6
Medizinmechanik					
in 1000 Yen	332	406	811	1 440	2 204
in 1000 RM	683,9	483,1	689,4	1 080,0	1 564,8
Gesamt					
in 1000 Yen	2 775	3 420	7 335	7 320	9 697
in 1000 RM	5 662,5	4 069,8	6 234,9	5 490,1	6 884,9

Niederlande					
Augenoptik					
Optische Instrumente					
Photographie u. Projektion					
in 1000 holl. Gulden	6 154,6	7 213,0	5 751,7	4 850,7	4 985,9
in 1000 RM	10 427,1	12 259,9	9 756,0	8 206,9	8 393,3
Feinmechanik					
in 1000 Gulden	1 198,2	930,6	678,8	755,3	809,6
in 1000 RM	2 030,0	1 581,7	1 151,4	1 277,9	1 362,9
Medizinmechanik					
in 1000 Gulden	279,1	97,8	97,4	99,4	90,6
in 1000 RM	472,9	166,2	165,2	168,2	152,5
Gesamt					
in 1000 Gulden	7 631,9	8 241,4	6 527,9	5 705,4	5 886,1
in 1000 RM	12 930,0	14 007,8	11 072,6	9 653,0	9 908,7

Österreich

	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik					
in 1000 Schilling	170	119	149	242	456
in 1000 RM	99,4	61,2	71,4	116,6	223,4
Optische Industrie					
in 1000 Schilling	3 716	2 487	2 623	1 974	3 486
in 1000 RM	2 172,0	1 278,1	1 257,5	950,9	1 708,1
Optik					
in 1000 Schilling	3 886	2 606	2 772	2 216	3 942
in 1000 RM	2 271,4	1 339,3	1 328,9	1 067,5	1 931,5
Photographie u. Projektion					
in 1000 Schilling	745	424	504	525	773
in 1000 RM	435,5	217,9	241,6	252,9	378,8
Feinmechanik					
in 1000 Schilling	3 267	2 515	1 454	1 997	1 819
in 1000 RM	1 909,6	1 292,5	697,0	962,0	891,3
Medizinmechanik					
in 1000 Schilling	587	400	336	418	337
in 1000 RM	343,1	205,6	161,1	201,4	165,1
Gesamt					
in 1000 Schilling	8 485	5 945	5 066	5 156	6 871
in 1000 RM	4 959,6	3 055,3	2 428,6	2 483,8	3 366,7

Schweden

Augenoptik					
in 1000 Kronen	0,9	0,9	5,4	3,0	5,0
in 1000 RM	1,0	0,7	3,9	1,9	3,1
Optische Instrumente					
in 1000 Kronen	74,9	127,2	168,1	159,4	363,1
in 1000 RM	79,6	98,9	122,3	104,0	228,1
Optik					
in 1000 Kronen	75,8	128,1	173,5	162,4	368,1
in 1000 RM	80,6	99,6	126,2	105,9	231,2
Photographie u. Projektion					
in 1000 Kronen	7,5	3,2	9,6	4,3	5,4
in 1000 RM	8,0	2,5	7,0	2,8	3,4
Feinmechanik					
in 1000 Kronen	58,9	42,8	48,6	48,1	46,3
in 1000 RM	62,6	33,3	35,4	31,4	29,1
Medizinalmechanik					
in 1000 Kronen	175,2	218,4	207,6	288,8	733,1
in 1000 RM	186,2	169,8	151,0	188,4	460,6
Gesamt					
in 1000 Kronen	317,4	392,5	439,3	503,6	1 152,9
in 1000 RM	337,4	305,2	319,6	328,5	724,3

Schweiz

	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik					
in 1 000 Francs	28,4	18,8	20,6	27,9	46,7
in 1 000 RM.	23,2	15,4	16,8	22,7	37,8
Optische Instrumente					
in 1 000 Francs	1 619,9	1 206,1	1 253,4	1 384,8	1 552,1
in 1 000 RM	1 322,6	985,9	1 019,5	1 125,0	1 254,9
Optik					
in 1 000 Francs	1 648,3	1 224,9	1 274,0	1 412,7	1 598,8
in 1 000 RM	1 345,8	1 001,3	1 036,3	1 147,7	1 292,7
Photographie und Projektion					
in 1 000 Francs	199,8	105,9	257,9	268,2	263,3
in 1 000 RM	163,1	86,6	209,8	217,9	212,9
Feinmechanik					
in 1 000 Francs	1 169,5	649,4	700,1	635,5	677,9
in 1 000 RM	954,9	530,9	569,5	516,3	548,1
Medizinmechanik					
in 1 000 Francs	567,4	398,5	517,9	467,8	423,7
in 1 000 RM	463,3	325,7	421,3	380,0	342,6
Gesamt					
in 1 000 Francs	3 585,0	2 378,7	2 749,9	2 784,2	2 963,7
in 1 000 RM	2 927,1	1 944,5	2 236,9	2 261,9	2 369,3

Tschechoslowakei.

Augenoptik					
in 1 000 Kč.	4 471	4 697	4 352	5 332	5 139
in 1 000 RM	557,5	586,2	544,0	555,1	531,4
Optische Instrumente Photographie und Projektion[5]					
in 1 000 Kč.	19 038	6 646	5 915	10 013	13 005
in 1 000 RM	2 374,0	829,4	739,4	1 042,4	1 344,7
Optik					
in 1 000 Kč.	23 509	11 343	10 267	15 345	18 144
in 1 000 RM	2 931,5	1 415,6	1 283,4	1 597,5	1 876,1
Feinmechanik					
in 1 000 Kč.	4 762	1 427	933	1 724	11 400
in 1 000 RM	593,8	178,1	116,6	179,5	1 178,8
Medizinmechanik					
in 1 000 Kč.	1 705	2 117	800	1 405	1 852
in 1 000 RM	212,6	264,2	100,0	146,3	191,5
Gesamt					
in 1 000 Kč.	29 976	14 887	12 000	18 474	31 396
in 1 000 RM	3 737,9	1 857,9	1 500,0	1 923,3	3 246,4

[5] Sammelposition.

Vereinigte Staaten.	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik					
in 1 000 Dollar	886,5	768,7	657,7	731,9	829,7
in 1 000 RM	3 732,2	3 236,2	2 236,2	1 837,1	2 066,0
Optische Instrumente					
in 1 000 Dollar	596,4	317,5	171,3	127,3	184,6
in 1 000 RM	2 510,8	1 336,7	528,4	319,5	459,7
Optik					
in 1 000 Dollar	1 482,9	1 086,2	829,0	859,2	1 014,3
in 1 000 RM	6 243,0	4 572,9	2 818,6	2 156,6	2 525,7
Photographie und Projektion					
in 1 000 Dollar	2 736,3	1 731,5	1 742,9	2 342,3	2 717,6
in 1 000 RM	11 520,0	7 289,6	5 925,9	5 879,2	6 767,3
Feinmechanik					
in 1 000 Dollar	3 229,8	1 710,8	1 469,2	2 353,7	2 811,4
in 1 000 RM	13 597,5	7 202,5	4 995,3	5 907,8	7 000,3
Medizinmechanik					
in 1 000 Dollar	2 753,3	1 614,5	1 627,9	1 891,7	2 124,4
in 1 000 RM	11 591,4	6 797,0	5 534,9	4 748,2	5 289,8
Gesamt					
in 1 000 Dollar	10 202,3	6 143,0	5 669,0	7 446,9	8 667,7
in 1 000 RM	42 951,9	25 862,0	19 274,7	18 691,8	21 583,1

Die Ergebnisse für die korrespondierende Einfuhr stellen sich wie folgt, wobei zur Erleichterung der Abschätzung der Konkurrenzlage gleichfalls eine Umrechnung auf Reichsmarkziffern vorgenommen wurde[6].

Einfuhrergebnisse von 11 Ländern.

(einschließlich Deutschland).

Belgien-Luxemburg.	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik					
in 1 000 Frcs.	7 531	5 735	6 251	5 264	7 619
in 1 000 RM	883,2	672,4	733,2	615,8	639,5
Optische Instrumente					
in 1 000 Frcs.	10 707	2 738	2 216	1 406	4 244
in 1 000 RM	1 255,7	321,0	259,9	164,5	356,2
Optik					
in 1 000 Frcs.	18 238	8 473	8 467	6 670	11 863
in 1 000 RM	2 138,9	993,4	993,1	780,3	995,7
Photographie und Projektion					
in 1 000 Frcs.	16 795	12 389	14 705	9 189	10 720
in 1 000 RM	1 969,7	1 452,5	1 724,9	1 074,9	893,8
Feinmechanik					
in 1 000 Frcs.	16 387	12 449	12 811	12 210	12 549
in 1 000 RM	1 921,9	1 459,5	1 502,7	1 428,3	1 053,4
Medizinmechanik					
in 1 000 Frcs.	5 263	4 702	4 760	6 686	9 379
in 1 000 RM	617,2	551,3	558,3	782,1	787,3
in 1 000 Frcs.	56 683	38 013	40 743	34 755	44 511
in 1 000 RM	6 647,7	4 456,7	4 779,0	4 065,6	3 730,3

[6] Wegen des Umrechnungskurses vgl. § 4 S. 29.

Deutschland.

	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik[7]					
in 1 000 RM	114	108	175	102	37
Optische Instrumente					
in 1 000 RM	1 207	717	584	1 332	1 126
Photographie u. Projektion					
in 1 000 RM	2 190	1 411	1 353	1 173	911
Feinmechanik					
in 1 000 RM	2 423	1 288	646	717	597
Medizinmechanik					
in 1 000 RM	172	127	115	96	137
Gesamt					
in 1 000 RM	6 106	3 651	2 873	3 420	2 808

Frankreich.

Augenoptik					
in 1 000 Frcs.	2 726	1 957	1 760	2 009	1 511
in 1 000 RM	450,1	323,9	290,4	331,1	248,0
Optische Instrumente					
in 1 000 Frcs.	6 881	6 055	4 618	3 554	7 960
in 1 000 RM	1 103,0	1 002,1	762,0	585,7	1 306,2
Optik					
in 1 000 Frcs.	9 407	8 012	6 378	5 563	9 471
in 1 000 RM	1 553,1	1 326,0	1 052,4	916,8	1 554,2
Photographie u. Projektion					
in 1 000 Frcs.	52 983	42 855	42 937	32 006	25 920
in 1 000 RM	8 747,5	7 092,5	7 084,6	5 274,6	4 253,5
Feinmechanik					
in 1 000 Frcs.	10 530	8 710	7 173	5 613	6 053
in 1 000 RM	1 738,5	1 441,5	1 183,5	925,0	993,5
Medizinmechanik					
in 1 000 Frcs.	15 461	7 041	6 082	7 146	6 181
in 1 000 RM	2 552,6	1 165,3	1 003,5	1 177,7	1 014,3
Gesamt					
in 1 000 Frcs	88 381	66 618	62 570	50 328	47 625
in 1 000 RM	14 591,7	11 025,3	10 324,0	8 294,1	7 815,3

Großbritannien.

Augenoptik u. opt. Instrumente					
in 1 000 Pfd. Sterl.	208,4	288,3	374,6	412,8	409,5
in 1 000 RM	3 974,2	4 255,3	522,9	522,6	4 991,8
Photographie u. Projektion					
in 1 000 Pfd. Sterl.	104,0	50,8	80,4	137,1	155,3
in 1 000 RM	1 983,3	749,8	1 122,4	1 735,7	1 893,1
Feinmechanik					
in 1 000 Pfd. Sterl.	226,1	162,4	324,2	470,4	268,1
in 1 000 RM	4 311,7	2 397,0	4 525,8	6 069,2	3 273,0
Medizinmechanik					
in 1 000 Pfd. Sterl.	327,1	376,4	426,6	472,9	506,8
in 1 000 RM	6 237,8	5 555,7	5 955,3	5 987,0	6 117,9
Gesamt					
in 1 000 Pfd. Sterl.	865,6	877,9	1 205,8	1 502,2	1 340,1
in 1 000 RM	16 507,0	12 957,8	12 126,4	14 314,5	16 335,8

[7] Brilleneinfassungen wurden in dieser Zusammenstellung nicht berücksichtigt.

Japan.

	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik u. opt. Instrumente					
in 1 000 Yen	1 183	1 294	1 175	1 233	1 810
in 1 000 RM	2 437,0	1 539,9	998,8	924,7	1 285,1
Photographie u. Projektion					
in 1 000 Yen	1 419	966	765	1 419	1 583
in 1 000 RM	2 923,1	1 149,5	650,3	1 064,3	1 833,9
Feinmechanik					
in 1 000 Yen	2 180	3 118	4 478	2 841	4 421
in 1 000 RM	4 490,1	3 710,4	3 806,3	2 130,8	3 138,9
Medizinmechanik					
in 1 000 Yen	277	311	156	200	239
in 1 000 RM	570,6	370,1	132,6	150,0	169,7
Gesamt					
in 1 000 Yen	5 059	5 689	6 574	5 693	9 053
in 1 000 RM	10 420,8	6 769,9	5 588,0	4 269,8	6 427,6

Niederlande.

Augenoptik, opt. Instrumente					
Photo u. Projjektion					
in 1 000 holl. Guld.	5 878,6	5 881,5	5 363,1	4 398,9	3 966,3
in 1 000 RM	9 959,5	9 996,8	9 096,9	7 442,5	6 676,9
Feinmechanik					
in 1 000 Gulden	6 574,7	2 743,9	2 628,5	2 281,5	1 614,7
in 1 000 RM	11 138,9	4 663,8	4 458,5	3 860,1	2 718,2
Medizinmechanik					
in 1 000 holl. Guld.	851,8	649,3	661,1	515,8	489,7
in 1 000 RM	1 443,2	1 103,6	1 121,4	872,7	824,9
Gesamt					
in 1 000 holl. Guld.	13 305,1	9 274,7	8 652,7	7 196,2	6 070,9
in 1 000 RM	22 541,6	15 764,2	14 676,8	12 175,3	10 219,8

Österreich.

Augenoptik					
in 1 000 Schilling	1 307	1 011	611	684	893
in 1 000 RM	764,0	519,6	292,9	329,5	437,6
Optische Instrumente					
in 1 000 Schilling	1 789	827	655	650	999
in 1 000 RM	1 045,7	425,0	314,0	313,1	489,5
Optik					
in 1 000 Schilling	3 096	1 838	1 266	1 334	1 892
in 1 000 RM	1 809,7	944,6	606,9	642,6	927,1
Photographie u. Projektion					
in 1 000 Schilling	3 014	2 018	1 237	1 146	1 305
in 1 000 RM	1 761,7	1 037,1	593,0	552,0	639,5
Feinmechanik					
in 1 000 Schilling	3 226	1 931	1 442	1 590	1 969
in 1 000 RM	1 885,6	992,3	691,2	765,9	964,8
Medizinmechanik					
in 1 000 Schilling	615	607	358	379	418
in 1 000 RM	359,5	311,9	171,6	182,6	204,8
Gesamt					
in 1 000 Schilling	9 951	6 394	4 303	4 449	5 584
in 1 000 RM	5 816,5	3 285,9	2 062,7	2 143,1	2 736,2

Schweden.

	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik					
in 1 000 Kronen	207,8	204,3	208,9	271,5	389,3
in 1 000 RM	220,9	158,8	152,0	177,2	244,6
Optische Instrumente					
in 1 000 Kronen	451,4	402,6	603,6	650,9	959,7
in 1 000 RM	479,8	351,8	439,2	424,7	603,0
Optik					
in 1 000 Kronen	659,2	656,9	812,5	922,4	1 349,0
in 1 000 RM	700,7	510,6	591,2	601,9	847,6
Photographie u. Projektion					
in 1 000 Kronen	615,9	416,9	411,2	520,9	762,6
in 1 000 RM	654,6	324,0	299,2	339,9	499,3
Feinmechanik					
in 1 000 Kronen	743,0	631,6	567,2	623,7	747,5
in 1 000 RM	789,7	490,9	412,7	407,0	469,7
Medizinmechanik					
in 1 000 Kronen	1 277,7	1 169,7	1 184,1	1 638,1	2 103,7
in 1 000 RM	1 358,1	909,2	861,5	1 068,9	1 321,8
Gesamt					
in 1 000 Kronen	3 295,8	2 875,1	2 975,0	3 705,1	4 963,1
in 1 000 RM	3 503,1	2 234,7	2 164,6	2 417,7	3 118,4

Schweiz.

Augenoptik					
in 1 000 Frcs.	483,8	427,7	548,1	463,9	473,9
in 1 000 RM	395,0	349,6	445,8	376,9	383,1
Optische Instrumente					
in 1 000 Frcs.	1 004,9	880,3	1 079,7	1 226,4	855,9
in 1 000 RM	820,5	719,6	878,2	996,3	692,0
Optik					
in 1 000 Frcs.	1 488,7	1 308,0	1 627,8	1 690,3	1 329,8
in 1 000 RM	1 215,5	1 069,2	1 324,0	1 373,2	1 075,1
Photographie u. Projektion					
in 1 000 Frcs.	1 495,5	1 379,7	1 847,8	1 483,5	1 021,1
in 1 000 RM	1 221,0	1 127,8	1 503,0	961,5	825,6
Feinmechanik					
in 1 000 Frcs.	1 499,2	1 314,1	1 317,8	1 143,2	1 094,0
in 1 000 RM	1 224,0	1 074,1	1 071,9	928,7	884,5
Medizinmechanik					
in 1 000 Frcs.	2 713,3	2 111,4	2 236,4	2 197,7	2 268,8
in 1 000 RM	2 215,4	1 725,9	1 819,1	1 785,4	1 834,3
Gesamt					
in 1 000 Frcs.	7 196,7	6 113,2	7 029,8	6 214,7	5 713,7
in 1 000 RM	5 875,9	4 997,0	5 718,0	5 048,8	4 619,5

Tschechoslowakei.

	1931	1932	1933	1934	1935
Augenoptik					
in 1 000 Kč.	5 128	5 209	3 306	3 734	3 619
in 1 000 RM	639,5	650,1	413,3	388,7	374,2
Optische Instrumente Photographie u. Projektion[8]					
in 1 000 Kč.	35 133	28 060	20 530	24 498	26 136
in 1 000 RM	4 381,1	3 501,9	2,566,2	2 550,2	2 702.5
Optik					
in 1 000 Kč.	40 261	33 269	23 836	28 232	29 755
in 1 000 RM	5 020,6	4 152,0	2 979,5	2 938,9	3 076,7
Feinmechanik					
in 1 000 Kč.	10 278	5 905	4 650	5 525	5 261
in 1 000 RM	1 281,7	736,9	593,7	575,2	544,0
Medizinmechanik					
in 1 000 Kč.	9 647	6 230	5 434	5 658	7 166
in 1 000 RM	1 203,0	777,5	676,3	589,0	741,0
Gesamt					
in 1 000 Kč.	60 186	45 404	34 020	39 415	42 182
in 1 000 RM	7 505,3	5 666,4	4 252,5	4 103,1	4 361,7

Vereinigte Staaten.

	1931[9]	1932	1933	1934[10]	1935
Augenoptik					
in 1 000 Dollar	20.9	7,9	41,2	92,3	87,8
in 1 000 RM	88,0	33,3	140,1	231,7	218,6
Optische Instrumente					
in 1 000 Dollar	870,0	674,2	483,9	635,2	811,9
in 1 000 RM	3 662,7	2 838,4	1 645,3	1 594,4	2 021,6
Optik					
in 1 000 Dollar	890,9	682,1	525,1	727,5	899,7
in 1 000 RM	3 750,7	2 871,7	1 785,4	1 826,1	2 240,2
Photographie u. Projektion					
in 1 000 Dollar	639,8	474,0	591,0	732,3	1 344,3
in 1 000 RM	2 693,6	1 995,5	2 009,7	1 838,1	3 347,3
Feinmechanik					
in 1 000 Dollar	694,5	273,7	187,8	254,4	421,3
in 1 000 RM	2 923,8	1 152,3	638,5	638,5	1 049,0
Medizinmechanik					
in 1 000 Dollar	474,6	309,3	259,6	441,8	472,4
in 1 000 RM	1 998,1	1 302,2	882,6	1 108,9	1 176,3
Gesamt					
in 1 000 Dollar	2 699,8	1 739,1	1 563,6	2 156,0	3 137,7
in 1 000 RM	11 366,2	7 321,7	5 316,2	5 411,6	7 812,8

[8] Sammelposition.
[9] 1931—1933 General Imports.
[10] 1934 und 1935 Import for Consumption, Jahresendmeldung 1935.

§ 6. Der Welthandel.

Nach dem Statistischen Jahrbuch 1936[11] nahm die Weltausfuhr nach Waren folgende Entwicklung, wobei ich die Aufmerksamkeit besonders auf die Ausfuhr der Fertigwaren lenke: (in Milliarden RM):

	1931	1932	1933	1934	1935
Weltausfuhr	77,5	52,0	47,7	46,0	46,7
1929 = 100	(56,9)	(38,2)	(35,0)	(33,8)	(34,3)
Weltfertigwarenausfuhr	32,8	20,8	18,8	18,4	18,4
1929 = 100	(58,8)	(37,3)	(33,7)	(32,9)	(33,1)
Weltrohstoffe und halbfertige Waren	24,3	16,5	16,7	16,5	17,0
1929 = 100	(51,1)	(34,8)	(35,1)	(34,9)	(35,8)

Dieser Veröffentlichung[12] entnehme ich

§ 7. Die Weltausfuhr optischer und feinmechanischer Apparate,

die folgenden Verlauf angibt:

	1931	1932	1933	1934	1935
Ausfuhrergebnisse	286	194	177	162	181
1929 = 100	(71,5)	(48,5)	(44,2)	(40,5)	(45,3)
Prozentualer Anteil an der Weltfertigwarenausfuhr	0,87	0,93	0,94	0,88	0,98
Prozentualer Anteil der deutschen Optik und Feinmechanik an der deutschen Fertigwarenausfuhr	1,42	1,65	1,80	1,82	2,03

Der Vergleich ist außerordentlich interessant: Die Weltfertigwarenausfuhr zeigt, bezogen auf das Jahr 1929 = 100, einen Rückgang

von 58.8 im Jahr 1931
auf 33,1 im Jahr 1935,

während die Weltfertigwarenausfuhr des Faches einen Anstieg

von 0,87 im Jahre 1931
auf 0,98 im Jahre 1935

zeigt, und die deutsche Anteilsziffer einen erheblich stärkeren Anstieg

von 1.42 im Jahre 1931
auf 2.03 im Jahre 1935

ergibt. — Diese Entwicklung soll an den absoluten und sodann prozentualen Ziffern nachgeprüft werden.

§ 8. Die Stellung des Faches auf dem Weltmarkt.

Hierzu dienen mir die Ziffern, die ich von den elf Ländern oben in § 5 gewonnen habe.

---

[11] Stat. Jahrb. f. d. Deutsche Reich 1936, S. 126.
[12] ebenda, S. 147.

Ausfuhrergebnisse optischer und feinmechanischer Erzeugnisse von 11 Ländern[13].

	1931	1932	1933	1934	1935
Deutschland	104 115,0	73 437,0	67 081,0	57 599,0	66 881,0
Belgien	608,4	446,0	444,7	390,3	305,0
Frankreich	14 184,1	8 164,6	7 173,1	7 084,5	7 377,9
Großbritannien	13 591,2	9 667,7	10 537,1	9 523,0	9 297,3
Japan	5 662,5	4 069,8	6 234,9	5 490,1	6 884,9
Niederlande	12 930,0	14 007,8	11 072,6	9 653,0	9 908,7
Österreich	4 959,6	3 055,3	2 428,6	2 483,8	3 366,7[14]
Schweden	337,4	305,2	319,6	328,5	724,3
Schweiz	2 927,1	1 944,5	2 236,9	2 261,9	2 396,3
Tschechoslowakei	3 737,9	1 857,9	1 500,0	1 923,3	3 246,4
USA.	42 951,9	25 862,0	19 274,7	18 691,8	21 583,1
Gesamt	206 005,1	142 817,8	128 303,2	115 429,2	131 971,6

Die Entwicklung der deutschen Ausfuhr in absoluten Ziffern zeigt von 1931 bis 1935 einen erschreckenden Rückgang von 104 auf 66.8 Millionen Reichsmark. Das bedeutet einen Rückgang auf zwei Drittel des höchsten Wertes innerhalb von vier Jahren. Die Entwicklung, die die Ausfuhr Großbritanniens, namentlich jedoch die Ausfuhr der Vereinigten Staaten in der gleichen Zeit genommen hat, zeigt in absoluten Ziffern aber einen noch stärkeren Rückgang. Die für Deutschland auf den ersten Blick unerfreuliche Ausfuhrhaltung wird tatsächlich in das hervorragende Gegenteil verkehrt, bei einer Berücksichtigung der prozentualen Anteile:

Anteil von 11 Ländern in v. H. der Weltausfuhr optischer und feinmechanischer Erzeugnisse in den Jahren 1931 bis 1935.

	1931	1932	1933	1934	1935
Weltausfuhr = 100[15] in Millionen RM	286	194	177	162	181
davon:					
Deutschland	36,4	37,9	37,9	35,6	37,0
Belgien	0,21	0,23	0,25	0,24	0,17
Frankreich	5,0	4,2	4,1	4,4	4,1
Großbritannien	4,8	5,0	6,0	5,9	5,1
Japan	2,0	2,1	3,5	3,4	3,8
Niederlande	4,5	7,2	6,3	6,0	5,5
Österreich	1,7	1,6	1,4	1,5	1,9
Schweden	0,12	0,16	0,18	0,2	0,4[16]
Schweiz	1,0	1,0	1,3	1,4	1,3
Tschechoslowakei	1,3	0,96	0,85	1,2	1,8
USA.	15,1	13,3	10,9	11,5	11,9
Es wurden erfaßt:	72,1	73,6	72,5	71,3	73,0

v. H. der Weltausfuhr in feinmechanischen und optischen Erzeugnissen.

[13] Die zu Grunde liegenden Ausfuhrergebnisse der Länder dürften etwas überhöht sein, da Durchgangsverkehr, Veredelungsverkehr und Rückware unberücksichtigt bleiben mußten.

[14] Die starke Erhöhung ist durch eine Änderung in der Statistik zu erklären.

[15] Nach dem Statistischen Jahrbuch 1936 „Internationale Übersichten".

[16] Die starke Erhöhung ist durch eine Änderung in der Statistik zu erklären.

Die Zahlen dieses II. Kapitels vermitteln also folgende Erkenntnis: Von den erfaßten 73 v. H. der Weltausfuhr hat Deutschland 37 v. H., das ist die gesamte Ausfuhr aller führenden Länder zusammengenommen, auf sich allein vereinigt. Zwar ist noch der japanische Anteil beträchtlich im Wachsen begriffen, doch vermögen diese Ziffern meine in der Anmerkung auf S. 19 niedergelegten Bemerkungen nicht zu entkräften oder zu beeinflussen.

Es ist daher festzustellen: die erfolgte Untersuchung, die sich auf amtliche Unterlagen stützt, hat erwiesen, daß die führende Stellung der deutschen optischen Industrie in der Welt unerschüttert ist. Die Hälfte des Weltbedarfs wird nach wie vor von Deutschland gedeckt. Die abnorme Krise 1929—1934 hat seiner Vorrangstellung nichts anhaben können. Im Aufbau der Nationalwirtschaften wird weiterhin der wachsende Industrialisierungsprozeß einen ständigen und unaufhörlichen Bedarf an höchstqualifizierten Instrumenten zur Kontrolle des Fertigungsvorgangs in den Industriewerken aller Länder zeitigen, und Hand in Hand damit machen sich immer neue Anforderungen an das wissenschaftliche Rüstzeug eines jeden wachsenden Industriebetriebes geltend.

Ich habe an anderer Stelle dieser Arbeit bereits darauf hingewiesen, wie sehr die unermüdliche technische Weiterentwicklung das hervorstechende Merkmal aller der hier behandelten Industriebetriebe ist. Die statistischen Aufschlüsse und Ergebnisse dieses zweiten Kapitels, bei würdigender Beachtung der strebenden Eigenschaften der Unternehmer und der hohen Leistung des deutschen Arbeiters berechtigen zu dem eindeutigen Schluß: es wird dieser Teil der deutschen industriellen Verbrauchsgütererzeugung auch in Zukunft in der Welt führend sich behaupten.

III. Kapitel.

§ 9. Die Widerstandsfähigkeit der Ausfuhrunternehmungen auf den Exportmärkten.

Das ausgewiesene günstige Ergebnis des Außenhandels, unter Würdigung der dauernden Privatleistung ist nicht denkbar, wenn die Volkswirtschaft nicht dem Unternehmer das Rüstzeug gibt, sich den täglich wechselnden Bedingungen des Ausfuhrgeschäfts anpassen zu können. Dem deutschen Unternehmer, der die andauernden Ausfuhrleistungen vollbringt, ist ein Arsenal an Waffen zur Verfügung gestellt, die auf den ersten Blick betrachtet, in ihrer Vielfalt überraschen müssen[1].

Eine wissenschaftliche Durchdenkung der Widerstandskraft der Unternehmen im Exportkampf kommt alsbald zu einer Zweiteilung der Wortbedeutung. Die vorhin in der Anmerkung erwähnten Schriften haben gemeinsam, daß sie jeweils ein Mittel beschreiben und von einem Mittel ausgehen, das für einen Zweck, nämlich den der Erhöhung der Exportfähigkeit tauglich ist. Die gegenwärtige Arbeit erfordert eine grundsätzlich andere Darstellungsweise: sie geht von dem Ziel aus, dem manche dieser Mittel dienen. Sie zuerkennt also der deduktiven Forschungsmethode den eindeutigen Vorrang.

Noch eine weitere grundsätzliche Bemerkung sei mir gestattet, die für die Darstellung der Widerstandskraft der Unternehmen, wie ich sie verstehe, kennzeichnend ist: Die Arbeit hat ausschließlich die volkswirtschaftliche Widerstandskraft der Ausfuhrunternehmen zum Gegenstand. Die privatwirtschaftliche Widerstandskraft eines Unternehmens ist hier gleichgültig, deren Behandlung sei einer betriebswirtschaftlichen Schrift zugewiesen. Es muß zu dieser volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise eine Anschauung vom Auslandsgeschäft Platz finden, welche die erfolgreiche Behauptung im Auslande zur nationalwirtschaftlichen, gemeinschaftlich-wichtigen Angelegenheit erklärt, derzufolge die Einzelfirma Sonderinteressen zurückstellen muß und dann als Bewahrerin eines nationalen Belanges steht, welchem in jedem Einzelfalle der Vorrang gebührt.

---

[1] Es liegen dennoch nach meiner Kenntnis des Stoffes nur einige monographische Abhandlungen zu dem Begriff der Widerstandsfähigkeit vor, die dessen Bedeutung nicht gerecht werden können oder wollen. Ich werde an geeigneten Stellen darauf zu verweisen haben.

Diese volkswirtschaftliche Anschauung wird, was Deutschland anbetrifft, für alle Zukunft Geltung beanspruchen müssen. Wie seine Ausstrahlungen auf das einzelne Auslandsgeschäft zurückwirken, werde ich weiter unten aus der Praxis heraus verdeutlichen.

Ich sprach von der Zweiteilung des Begriffes der Widerstandskraft: einmal ist es ein — wie ich noch zeigen werde — dauernder hoher Rüstungsstand, den die volkswirtschaftliche Organisation des Landes dem Ausführer fortwährend bietet. Der Rüstungsstand hat hier zunächst keinen Bezug auf ein einzelnes Ausfuhrgeschäft, sondern sichert und ebnet den Weg für eine Vielzahl möglicher Ausfuhrgeschäfte. Es ist das, was ich, vom Ausfuhrkaufmann aus gesehen, die gemeine Widerstandskraft des Unternehmens nennen möchte.

Zum anderen erheischt die Lage Deutschlands gegenwärtig dieser Darstellung Leistungen seiner volkswirtschaftlichen Organisation, die jeweils auf eine fallweise Stützung der Ausfuhrgeschäfte Bedacht nehmen. Darüber wird § 11 berichten.

§ 10. Erhöhung der gemeinen Widerstandskraft der Unternehmen im Exportkampf.

Der allgemeine Wert der Außenhandels-Vertragspolitik im Sinne einer Wegbereitung für eine Vielzahl möglicher Ausfuhrgeschäfte liegt offen zutage. Ich kann daher von Erörterungen über die handelspolitische Entwicklung und Lage Deutschlands absehen. Gerade die letzten Jahre haben hier durch den Neuen Plan gegen früher völlig anders geartete handelspolitische Gesichtspunkte gebracht[2].

Der neue Plan geht aus von einer mathematischen Gleichung, daß nämlich Kaufen zugleich Verkaufen ist. Diese handelspolitische Einstellung zieht zwei Folgerungen nach sich: sie führt erstens zu neumerkantilistischen Zielsetzungen der in ihr befangenen früheren Weltwirtschafts-Staaten; Zielsetzungen, die dauernd Neuregelungen der zwischenstaatlichen Beziehungen erforderlich machen. Die geänderte handelspolitische Einstellung hat zweitens zur Folge, ständig auf die Suche nach neuen Märkten gehen zu müssen.

Die praktische Folge der zunächst vorhandenen Schwierigkeiten ist dann die Konstituierung von Regierungsausschüssen, welche die

---

[2] Dr. Schacht, Ansprache anläßlich der Festsitzung der Reichswirtschaftskammer am 2. Januar 1937: „Denn wir gehen nunmehr von der Einfuhr — statt von der Ausfuhrseite aus. Der Wandel setzte dadurch ein, daß wir sagten: Unsere Handelsvertragsverhandlungen mit dem Ausland werden künftig unter dem Gesichtspunkt geführt: Was brauchen wir? und nicht: Was braucht das Ausland? Unser Interesse geht vor. Wir fragen: Welche Stoffe brauchen wir, wo sind diese Stoffe zu finden? Dahin gehen wir und versuchen, mit den Leuten Geschäfte zu machen; denn schließlich wollen ja auch sie ihre Stoffe absetzen".

Handelsbilanz zwischen den betreffenden Staaten laufend beobachten und korrigieren. Das Aufsuchen neuer Märkte führt andererseits zu kurzfristigen Handelsverträgen zwischen den Staaten, denen in der Mehrzahl eine Laufzeit von einem Jahre zu Grunde gelegt wird.

Eines erscheint mir in dieser Entwicklung besonders beachtenswert: je besser ein solcher kurzfristiger Handelsvertrag den besonderen Wünschen der jeweiligen Landesindustrie dienen soll, — dies trifft ebenfalls zu für Verhandlungen eines dritten Staates mit zwei in seinem Gebiet konkurrierenden Ländern (ich erinnere nur an den Regelfall der Aushandelung von Vertragspositionen gegeneinander), — desto größer müssen die fraglichen speziellen Kenntnisse der mit der Führung der Handelsvertragsverhandlungen beauftragten Beamten sein. Die Stellung dieser Beamten ist unter dem Neuen Plane ständig diffiziler geworden. Beispielhaft ist aus einer Vertragsverhandlung folgender Fall:

Vertragsposition: Tonfilm-Kinomaschinen Südafrika; Einfuhr.

Art der Apparatur	Herkunftsland	Kosten cif SA Hafen	Wertzoll 25%	Kosten frei Johannesburg	Verkaufspreis
Deutsche (Klangfilm) Kofferapparatur 1 000 Watt Lampe Verstärkerleistung 5 Watt	Deutschland	£ 210.0.0	52.0.0	283.0.0	354.0.0
Simplex tragbare Apparatur 1 000 bzw. 1 500 Watt Lampe Verstärkerleistung 8 Watt	USA	£ 112.0.0	28.0.0	152.0.0	225.0.0

Die deutsche Gesandtschaft in Pretoria (Südafrika) drahtete eine Anregung der Südafrikanischen Regierung über die beabsichtigte Erhöhung der Wertzölle um 10% zu Maximaltarifen nach Deutschland.

Die bisher erhobenen Wertzölle gaben den US-Amerikanern dank ihres Währungsdumpings seit 1933 einen gewaltigen Vorsprung. Die amerikanischen hochgezüchteten Maschinen weisen zum Unterschied von den deutschen materialmäßig widerstandsfähigeren Maschinen größere Lampenleistungen (Energieleistung) auf. Nach Durchgabe der südafrikanischen Anregung wurden in Beratungen mit dem beteiligten deutschen Industriefirmen der Gesandtschaft in Pretoria beschleunigt folgendes Gutachten erstattet: Die Industriesachverständigen schlagen als Bemessungsgrundlage der spezifischen Zölle für Projektoren deren Größe, bzw. die Leistungsaufnahme der Projektionslampen, der Kino-Glühlampen oder der Bogenlampen für Kino-Kohlenbetrieb, mit anderen Worten den Stromverbrauch der betreffenden Projektionslampe vor und zwar für den Mitteltarif einen Zollsatz in Höhe von £ 1.—.— pro

Ampère. Die kritische Prüfung hat ergeben, daß — selbst bei gleichem Zollsatz im Mittel- und Maximaltarif — die Wettbewerbsfähigkeit der nordamerikanischen Fabrikate dieser Art mit ihrer größeren Energieleistung durch eine Zollberechnung auf die Ampère-Leistung stark vermindert wird. Dasselbe würde der Fall sein, wenn nicht nur für die Stummfilm-Maschinen, sondern ebenfalls für Tonzusatz-Apparaturen spezifische Zölle eingeführt würden. Als Bemessungsgrundlage wird hier die Verstärkerleistung der Fabrikate in Watt vorgeschlagen.

Verschiebung der Wettbewerbslage zugunsten Deutschlands.

	Zoll, wenn basiert auf Wert (25%)[3]	Zoll, wenn basiert auf Lampen- bzw. Verstärkerleistung (Ampère bzw. Watt)	Kosten frei J'burg, bei Zoll auf Wert	Kosten frei J'burg, bei Zoll aus Ampère, Watt
Deutschland	£ 52.—.—	54.—.—	283.—.—	285.—.—
USA	£ 28.—.—	82.—.—	152.—.—	206.—.—

Die Gutachter machen die Delegation darauf aufmerksam, daß die deutschen Geräte als tragbare und die US-amerikanischen als einbaufeste Apparate aus einem Stück geliefert werden. Zur Steigerung der Absatzmöglichkeiten für deutsche tragbare Apparaturen, deren Preise wesentlich höher als die der amerikanischen Apparate liegen, wird daher vorgeschlagen, für diese amerikanischen Apparate Zollsätze zu beantragen, die doppelt so hoch sind wie die für einbaufeste Geräte.

Durch gutachterliche beratende Hilfestellung gelang es in dem zur Rede stehenden südafrikanischen Fall, die im Auslande beamteten Delegierten so zu unterstützen, daß der Vertragsgegner der im Gutachten angeregten Änderung der Bemessungsgrundlage stattgab, womit ein erheblicher volkswirtschaftlicher Absatzgewinn für Deutschland gebucht werden konnte.

Das gegebene Beispiel scheint mir typisch für die Art, wie Handelsvertragsverhandlungen von der deutschen Seite geführt werden sollen und müssen. Das Beispiel verdeutlicht den gewichtigen Vorteil, den der in den letzten Jahren geschaffene hierarchische Wirtschaftsaufbau für Deutschland darstellt[4]: Die schnellste Übermittlung zur Verhandlung vorgesehener Vertragspositionen und Weiterleitung an eine durch die Organisation der gewerblichen Wirtschaft bereitstehende Gutachterkommission der einheimischen Industrie, Prüfung und sofortige Beratung der amtierenden Handels-Vertrags-Delegation. Diese Unterstützung der deutschen Beamten, wie die

[3] S. Tabelle, S. 46.
[4] Vgl. H. Teschemacher, Handbuch des Aufbaues der gewerblichen Wirtschaft, a.a.O.

Unterstützung der bei der Kurzfristigkeit der Handelsverträge fast regelmäßig konstituierten „Ständigen Regierungsausschüsse" durch Wünsche und Beiträge der Ausfuhrunternehmen, zur, beispielsweise, Frage der Diskontierung von Exportwechseln, Besteuerung der Konsignationslager, Nebenkosten des Warenverkehrs, Kontingentwünsche (frühzeitige Ausschaltung toter Kontingente) oder Schaffung der Verhandlungsgrundlagen über Vorauszahlungen im Verrechnungsverkehr[5] mittels des geschaffenen hierarchischen Wirtschaftsaufbaues scheint mir für die Erhöhung der gemeinen Widerstandskraft von besonderer Bedeutung.

Für das Gebiet der Ausstellungen und Messen ist, was die innerdeutschen Messen, und unter ihnen die für den Außenhandel bedeutsamste, die Leipziger Messe, anbetrifft, auf die Arbeit Gutberlets zu verweisen[6].

Weniger Beachtung wird allgemein einer anderen in Deutschland geschaffenen halbamtlichen Stelle zugewendet, die sich ständig an den bedeutenden Internationalen Auslandsmessen beteiligt: dem Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft (Reichsgruppe Industrie) Berlin W 35[7].

Der Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft wird erstellt von

12 Vertretern der Reichsgruppe Industrie
6 Vertretern der Reichsgruppe Handel
3 Vertretern der Reichsgruppe Handwerk
1 Vertreter der Reichsgruppe Versicherungsgewerbe
1 Vertreter der Reichsgruppe Bankgewerbe
2 Vertretern der Reichsgruppe Energiewirtschaft
6 Vertretern der Deutschen Industrie- und Handelskammern.

Die Gesamtheit des Ausschusses hat außerdem das Recht, sachverständige Persönlichkeiten hinzuzuwählen. Die ehrenamtliche Führung des Ausstellungs- und Messeausschusses liegt bei der Reichs-

---

[5] Da auf einem Verrechnungskonto naturgemäß eine Ware nur dann zur Verrechnung gelangen kann, wenn die Ankunft im verrechnenden Land angezeigt wird, ist diese Frage von größter Wichtigkeit. Gelingt es den Ständigen Regierungsausschüssen nicht, hierüber eine Vereinbarung zu treffen, so wirkt sich dies außerordentlich hemmend für die Ausfuhr aus: der deutsche Ausfuhrkaufmann wird den Markt nur zögernd oder gar nicht bearbeiten, da er bei jedem Ausfuhrgeschäft das Kreditrisiko neu läuft. Finden die Ständigen Regierungsausschüsse eine dem Handelsverkehr mit dem betreffenden Lande angepaßte Möglichkeit der Vorauszahlung im Verrechnungsverkehr, so ist diese Ausfuhrhemmung beseitigt. — Eine ähnliche Frage ergibt sich übrigens bei der Kreditgewährung in Aski, worüber weiter unten noch zu sprechen ist.

[6] G. Gutberlet, Das Leipziger Meßamt als Werbestelle für die deutsche Ausfuhr, Diss. Jena 1933.

[7] Schrifttum a.a.O.

gruppe Industrie. Die Arbeit des Ausschusses wurde ursprünglich folgendermaßen festgelegt: es soll der Ausstellungs- und Messe-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft der Gemeinschaftsarbeit aller am Ausstellungs- und Messewesen beteiligten Reichsgruppen der Deutschen Wirtschaft dienen. Insbesondere hat er die Aufgabe, den Werberat der Deutschen Wirtschaft zu unterstützen und mit ihm auf ein gesundes Ausstellungs- und Messewesen sowie auf die Beseitigung von Mißständen hinzuarbeiten. Der Ausschuß erhielt dazu folgende Richtlinien:

1. fortlaufend alle Vorgänge auf dem Gebiete des Ausstellungs- und Messewesens im In- und Auslande zu beobachten und die in dieses Gebiet gehörigen Materialien zu sammeln;
2. Gesetzgebung und Rechtsprechung, soweit sie innerdeutsche und internationale Interessen der Wirtschaft auf dem Ausstellungs- und Messegebiet berühren, zu beobachten und Vorschläge der Wirtschaft hinsichtlich der rechtlichen Behandlung von Angelegenheiten des Ausstellungs- und Messewesens vorzubereiten und zu vertreten;
3. zur Berichterstattung, Auskunfterteilung, Begutachtung und Raterteilung in Angelegenheiten des Ausstellungs- und Messewesens der Wirtschaft zur Verfügung zu stehen;
4. auf Anrufung sich zur Klärung von Streitigkeiten in Dingen des Ausstellungs- und Messewesens zur Verfügung zu stellen;
5. vorkommendenfalls bei der Bildung deutscher Abteilungen und Auskunftstellen auf ausländischen Messen und Ausstellungen mitzuwirken;
6. die Verbindung mit den zuständigen Reichs- und Staatsbehörden, den Zentral-Organisationen des Wirtschaftslebens und anderen wichtigen Zentralverbänden und mit der Presse, sowie die Verbindung mit den Ausstellungs- und Messeämtern des Auslandes und ihren internationalen Zusammenschlüssen, sowie mit allen Körperschaften herzustellen, die sich mit der deutschen und internationalen Regelung des Ausstellungs- und Messewesens befassen.

Größte Bedeutung hat inzwischen — der Ausschuß wurde 1935 gebildet — Punkt 5 der Arbeitsrichtlinien erhalten. Im Rahmen der offiziellen ausländischen Ausstellungen errichtet dieser Ausschuß im Einvernehmen mit dem Reichs- und Preußischen Wirtschaftsministerium und mit dem Werberat der Deutschen Wirtschaft wirtschaftliche Auskunftstellen, die der Erfassung aller Nachfragen nach deutschen Erzeugnissen und allen sonstigen den Warenverkehr mit Deutschland betreffenden Fragen dienen. An den Auskunftstellen im Auslande können sich insbesondere diejenigen Firmen beteiligen, die nicht mit einem eigenen Stand und durch ihre Vertreter ihre Waren auf der betreffenden Auslandsmesse oder -ausstellung zeigen. Die Auskunftstelle bietet jeweils die Möglichkeit, auf dem Wege der Prospektauslage und der Einreihung in die Bezugs-

quellen-Kartei an der Nachfrage nach deutschen Erzeugnissen teilzunehmen. Die Auskunftstelle selbst ist großzügig organisiert[8].

An der Spitze steht jeweils ein im Ausland ansässiger, fähiger Vertreter einer reichsdeutschen Firma. Von ihm werden eine intime Kenntnis der Verkehrs- und Zollverhältnisse und die vollkommene Beherrschung der Sprache des Gastlandes verlangt. Es gilt folgendes „Merkblatt für die Beteiligung an den ausländischen Auskunftstellen der deutschen Wirtschaft":

„1. Anmeldung: Für die Auskunftstelle ist je ein Beteiligungsantrag und ein Fragebogen auszufüllen. Der Beteiligungsantrag nebst Fragebogen ist umgehend an die Anschrift des Ausstellungs- und MesseAusschusses der Deutschen Wirtschaft zu senden.

2. Prospekte, Kataloge, Preislisten: a) Für den Auskunftdienst senden die beteiligten Firmen Unterlagen dieser Art rechtzeitig vor dem im Prospekt genannten spätesten Einsendungstermin an den Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft in einer Anzahl von

   2 bis 3 Katalogen und Preislisten bis zu 100 Prospektblättern, Schriften u. ä.

   b) Wenn größere Mengen von Werbedrucksachen, Hauchblättern und dergl. an das besuchende Publikum verteilt werden sollen, so ist dies im Beteiligungsantrag zu vermerken.

3. Art der Prospekte: Ein Prospekt in der Landessprache ist am besten geeignet. Der Ausstellungs- und Messe-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft stellt in Zweifelsfällen seinen Rat gern zur Verfügung. Vielfach haben Firmen, deren Ausfuhr in verschiedene Länder geht, ihre Drucksachen (meist 4seitige Bildprospekte mit sorgfältig abgewogenen knappen Erläuterungen) mehrsprachig in mehreren Spalten nebeneinander — neben deutsch bis zu 3 Fremdsprachen — ausgeführt. Hierdurch werden die Herstellungskosten der Prospekte gesenkt, ohne daß die Wirkung beeinträchtigt wird.

   Es empfiehlt sich, die Wirkung der Prospekte — besonders der nur deutschsprachigen — mit Hilfe von Bildern oder Zeichnungen bzw. schematischen Darstellungen der Arbeitsweise des Erzeugnisses zu steigern.

---

[8] Beteiligungskosten für die einzelnen Firmen sind nach Gefolgschaftsstärke (Gruppen) gestaffelt und belaufen sich auf den aus der Übersicht hervorgehenden Betrag:

Gruppe		1	2	3	4	5	6	7
Beschäftigte		1—50	51—100	101—250	251—500	501—1000	1001—2000	über 2000
		je RM						
Utrecht	1937	35,—	38,—	40,—	45,—	50,—	55,—	60,—
Posen	„							
Mailand	„							
Budapest	„							
Zagreb	„	35,—	54,—	72,—	94,—	126,—	162,—	207,—
Lemberg	„							
Saloniki	„							

4. Für die Bezugsquellenkartei ist eine Aufzählung derjenigen Erzeugnisse, die in den Prospekten und Katalogen genannt sind, beizufügen, am besten in Form einzelner Karteikarten in Format DIN A 6 (14,8 × 10,5 cm). Die benötigten Karteikarten liefert der Ausstellungs- und Messe-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft auf Wunsch kostenlos.
5. Verwendung der Unterlagen: Kataloge und Preislisten dienen ausschließlich zur Unterrichtung der Geschäftsstelle des Auskunftsdienstes, sie werden an Messebesucher nur abgegeben, wenn eine ausdrückliche Ermächtigung vorliegt. Auch das Werbematerial (Prospektblätter, Schriften) wird nicht wahllos verteilt, sondern grundsätzlich nur an Interessenten abgegeben. Nicht die Menge, sondern die Werbekraft der Drucksache ist für den Erfolg wichtig.
6. Auswertung der Anfragen: Die an der Auskunftstelle beteiligten Firmen erhalten von den erfaßten in ihr Erzeugungsgebiet fallenden Bezugsquellenanfragen unverzüglich Nachricht, die Anschrift des betr. ausländischen Interessenten wird dabei mitgeteilt. Auch die Vertretergesuche für ihren Geschäftszweig gelangen ihnen schnellstens zur Kenntnis.

   Soweit über solche Interessenten Auskünfte bei amtlichen ausländischen Stellen vorliegen, werden diese vom Ausstellungs- und Messe-Ausschuß ohne Mehrkosten beschafft und an die beteiligten Firmen weitergeleitet".

Der in dem Merkblatt erwähnte

Beteiligungsantrag

sieht folgendes vor:

„Die unterzeichnete Firma wird für die Auskunftstelle auf der Messe in

Utrecht, Mailand, Posen, Wien,
Lemberg, Saloniki, Zagreb

Kataloge und Werbeschriften, sowie Unterlagen für die Bezugsquellenkartei zur Verfügung stellen und das Material sofort — spätestens bis

.....

an die Geschäftsstelle des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses, Berlin W 35 senden. Der Sendung sind . . . Stück Werbedruckschriften zur allgemeinen Verteilung an Messebesucher gemäß Ziffer 2b des Merkblattes beigefügt.

RM.....

wird umgehend auf das Konto der Reichsgruppe Industrie bei der Dresdner Bank Berlin W 9, mit dem Vermerk „für den Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft" (oder:) auf das Postscheckkonto der Reichsgruppe Industrie „für den Ausstellungs- und Messeausschuß der Deutschen Wirtschaft" Berlin,

überwiesen. Der Fragebogen wird gleichzeitig ausgefüllt zurückgereicht.

....

Ort u. Datum Unterschrift, Firmenstempel, Anschrift".

Der folgende „Fragebogen" soll der Auskunftsstelle selbst die nötigen Aufschlüsse geben, um den Besuchern im fremden Lande namens der Firma weitere Auskünfte erteilen zu können.

Fragebogen.

Firma . . . . . .
Ort und Straße . . . . . .
Fernruf . . . . . Drahtanschrift . . . .
Werden Sie die Messe in . . . . . .
auch persönlich besuchen? . . . . . .
Wann? . . . . . .
Sind Vertreter Ihrer Firma in . . . . . .
oder in der Nähe zu erreichen? . . . . . .
Wer und wo . . . . . .
Oder stellen Sie auf der Messe selbst aus? (Hallennummer, Lage des Freigeländeplatzes, Standnummer?). . . . . .
Welche Erzeugnisse? . . . . . .
Erhalten wir für die Auskunftstelle über diese Erzeugnisse Katalog- und Prospektmaterial? . . . . . Wenn nein, empfehlen wir, Ihrer Materialsendung für die Auskunftstelle genaue und übersichtliche Angaben über Art, Leistung, Preise, Lieferfristen und etwaige Besonderheiten der ausgestellten Waren beizufügen. —

Als wertvolles arbeitstechnisches Hilfsmittel publiziert der Ausschuß zur ständigen Unterrichtung der Firmen monatlich einen „Ausstellungs- und Messe-Kalender"[9], der neben den vierteljährlichen „Ausstellungs- und Messedienst"[10] tritt und die aus allen Teilen der Welt gesammelten Nachrichten über die Ausstellungen und Messen der Welt zusammenstellt und den heimischen Ausfuhrunternehmen nutzbar macht.

Die jüngste Einrichtung bildet ein anderer Ausschuß, der — vom Auswärtigen Amt gemeinsam mit dem Reichswirtschaftsministerium im Jahre 1936 ins Leben gerufen — sich damit befaßt, den Austausch junger Kaufleute einzuleiten. Die Arbeit dieses Ausschusses sollte sich zunächst auf die Herstellung geeigneter Verbindungen zu ausländischen Firmen beschränken. Einer Verlautbarung nach hat sich die Tätigkeit dieses Ausschusses in angenehmster Zusammenarbeit mit den befreundeten ausländischen Kreisen sehr erfreulich entwickelt. Ich entnehme dem mir zur Verfügung gegebenen Schriftenmaterial folgendes:

---

[9] Gewerblicher Fachzeitschriften-Verlag, Stuttgart-O, GmbH.
[10] Verlag d. Übersee-Post, J. Arend, Leipzig C 1.

Der „Ausschuß für den Austausch junger Kaufleute" arbeitet als private Stelle zusammen mit allen am Auslandsverkehr beteiligten Wirtschaftskreisen.

Bei der Arbeitslosigkeit, die in fast allen Ländern der Welt herrscht, ist der Austausch die beste Methode, um jungen Kaufleuten die Möglichkeit zu geben, sich in anderen Ländern auszubilden.

Der Austausch belastet nirgends den Arbeitsmarkt und stößt infolgedessen meist auf keinen Widerstand bei den ausländischen Arbeitsministerien. Das zuständige Arbeitsamt in Köln hat Weisung erhalten, die Anträge des „Ausschusses für den Austausch junger Kaufleute" Zug um Zug zu genehmigen.

Die Zahl der auf diese Weise zu fördernden jungen Kaufleute kann, so wie die Dinge liegen, aber nur beschränkt sein, umsomehr als ganz besondere Befähigung nachgewiesen werden muß.

Verlangt wird eine normal bestandene Lehre, eine Tätigkeit von mindestens ein bis zwei Jahren als Handlungsgehilfe, und allerbeste Zeugnisse. Ferner muß der Bewerber charakterlich und moralisch höchsten Anforderungen genügen, gute Manieren haben und gewisse fremdsprachliche Kenntnisse besitzen.

Einem derartigen jungen Kaufmann wird der Ausschuß versuchen, eine passende Stelle im Ausland auf dem Wege des Austausches zu verschaffen, sofern sich eine geeignete deutsche Firma für ihn bereit erklärt, den ausländischen Partner für die Dauer der Austauschzeit bei sich einzustellen.

Es wird im Interesse der Betriebsführer liegen, besonders begabten jungen Mitarbeitern den Austausch zu ermöglichen, was am einfachsten dadurch geschieht, daß sie selbst sich bereit erklären, den jungen ausländischen Kaufmann im Austausch einzustellen. In den Fällen, in denen die Firma des Bewerbers nicht bereit oder in der Lage ist, einen jungen Ausländer im Austausch einzustellen, kann der Bewerber oder die Firma eine dritte Person einschalten.

Mit Bezug auf die Gehaltsfrage soll der junge Deutsche das Gehalt des jungen Ausländers erhalten und umgekehrt. In beiden Fällen wird danach getrachtet werden, für auskömmliche Gehälter zu sorgen.

Die Übersiedlungskosten trägt entweder der Stellungsuchende oder entgegenkommenderweise die Firma, bei der er bisher arbeitete. Sollten dabei Schwierigkeiten entstehen, so besteht evtl. die Möglichkeit einer Intervention zugunsten des Angestellten.

Gerade die Arbeiten dieses Ausschusses werden bei den gegenwärtigen Schwierigkeiten von Wert sein, um jungen Kaufleuten Gelegenheit zu verschaffen, durch praktische Arbeit im Ausland ihre Kenntnisse und Erfahrungen zu erweitern.

Die Gründung der Internationalen Handelskammer erfolgte kurz nach dem Weltkriege. Ihr gehören Anfang 1937 32 Landesgruppen und Mitglieder in weiteren 15 Ländern an. Sie betrachtet es als ihre vornehmliche Aufgabe, die zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen zu fördern, sie so reibungslos wie möglich zu gestalten und den Austausch von Waren und Diensten zwischen den Ländern zu erleichtern. Ihr Arbeitsgebiet mag in zwei Gruppen aufgeteilt werden: einmal sind es die mehr theoretischen Fragen, die sie in ihren Ausschüssen und Kongressen beschäftigt, es sind dies die Fragen der allgemeinen Wirtschaftspolitik, welche bis in ihre letzten Ausstrahlungen untersucht und deren Ergebnisse den Regierungen empfohlen werden. Die Internationale Handelskammer bedient sich dabei der Landesgruppen, die ihrerseits im Sinne der Handelskammer-Kongreßbeschlüsse bei der betreffenden Regierung vorstellig werden. In die vorwiegend theoretischen Arbeiten gehören solche zum Abbau der Handelshemmnisse, zur Wiederherstellung der Währungsstabilität, zur Wiederbelebung des Kapitalverkehrs zwischen den Ländern usw.

Die andere Gruppe, von deren „unsichtbarer Arbeit" gelegentlich ihr Ehrenpräsident[11] sprach, vollzieht sich abseits aller großen theoretischen Kongreßbeschlüsse der Kammer. Sie verwirklicht die Lösung der verschiedensten Probleme, die im täglichen Außenhandelsgeschäft auftreten. Hier ist zu denken an die Arbeiten zur Aufstellung einheitlicher Richtlinien (Usancen) für Dokumenten-Akkreditive und zur Auslegung handelsüblicher Vertragsformeln (fob, cif), die sog. „Incoterms" für 35 Länder.

Die IHK hat einen internationalen Schiedsgerichtshof eingesetzt, der für die Beilegung von Streitigkeiten zwischen Kaufleuten, die verschiedenen Ländern angehören, zur Verfügung steht. Sie arbeitet ständig Verbesserungsvorschläge für den internationalen Fernsprechverkehr aus, und ist bemüht um die Vervollkommnung der zwischenstaatlichen Absatzforschung. Sie hat in verschiedenen Ländern die Beseitigung der Flaggendiskriminierung und die Sicherung der Gleichstellung der Schiffahrt anderer Staaten erreicht. —

Die IHK ist „ein Gremium von Leuten aus den verschiedensten Wirtschaftskreisen zahlreicher Länder, die es neben ihrer täglichen Arbeit im eigenen Betriebe für notwendig und richtig erachten, in bestimmten Zeitabschnitten zusammenzukommen, um Aussprache zu pflegen über Dinge, die ihre wirtschaftlichen und sonstigen Beziehungen mit dem Ausland angehen"[12]. Durch ihre Sachverstän-

[11] A. Frowein, Deutsche Wirtschafts Zeitung 1937, S. 445.
[12] Frowein, a.a.O.

digen, die in den jeweiligen Unterausschüssen zu speziellen Beratungen zusammentreffen und in den alle zwei Jahre wiederkehrenden Kongressen den Höhepunkt ihrer Beratungen haben, ist die IHK als zwischenstaatliche, auf völliger Gleichberechtigung beruhende Einrichtung in der Lage, aufbauende Arbeit im Außenhandel leisten zu können.

Es bleiben noch zwei Einrichtungen zu würdigen, die unter staatlichen Auspizien sich mit der Gestaltung der Außenhandelsverhältnisse auftragsgemäß befassen: Die Reichsstelle für den Außenhandel in Berlin, sowie die Deutschen Handelskammern im Ausland, wobei die RfA ihren Auftrag vom Auswärtigen Amt einerseits und dem Reichswirtschaftsministerium andererseits empfängt. Ihr sind die 16 zurzeit bestehenden Außenhandelsstellen im Reich angegliedert (die früheren „Nachrichtenstellen" des Auswärtigen Dienstes des Reichs). Die Außenhandelsstellen im Reich sind ihrerseits mit den deutschen Handelskammern im Ausland über die Reichswirtschaftskammer zusammengefaßt; die Verknüpfung ist somit seit Bestehen der Reichswirtschaftskammer wesentlich enger geworden.

Die Reichsstelle für den Außenhandel als Dachorganisation ist mit bemerkenswerten Sonderarbeiten zur Förderung des deutschen Außenhandels hervorgetreten. Als derartige Sonderarbeiten sind zu verzeichnen:

I. Merkblätter für den deutschen Außenhandel.

Über die folgenden Staaten liegen die für den Handelsverkehr mit diesen Ländern wichtigen Vorschriften geordnet vor:

Äthiopien[13]
Ägypten
Afghanistan
Albanien
Algerien
Argentinien
Australischer Staatenbund
Belgien
Belgisch — Kongo
Bolivien
Brasilien
Britisch-Indien und Ceylon
Südafrikanische Union einschl. Mandatsgebiet Südwestafrika, Südrhodesien, Nordrhodesien, Brit. Protektorate Betschuanaland und Swaziland
Britisch-, Französisch-, Niederländisch-Guyana
Britisch-, Französisch-, Niederländisch-Westindien
Bulgarien
Chile
China

[13] Neuerdings zurückgezogen.

Mandschurei
Columbien
Costa Rica
Dänemark
Ecuador
Estland
Finnland
Frankreich
Griechenland
Großbritannien und Nordirland
Guatemala
Haiti und Dominikan. Republik
Honduras
Hongkong
Indochina
Irak
Irischer Freistaat
Island
Italien
Japan
Jugoslawien
Kanada, Neufundland und Labrador
Kenya, Uganda und Tanganyika
Cuba
Lettland
Liberia
Litauen und Memelgebiet
Luxemburg
Französisch-Marokko
Spanisch-Marokko
Mexiko
Neuseeland
Nicaragua
Niederlande
Niederländisch-Indien
Nigeria und britisches Mandatsgebiet
Kamerun; Goldküste und britisches Mandatsgebiet Togoland
Norwegen
Österreich
Palästina und Transjordanien
Hedjas, Nedjd und zugehörige Gebiete (Saudisch-Arabien)
Panama
Paraguay
Persien (Iran)
Peru
Philippinen
Polen
Danzig

Puerto Rico
Portugal
Moçambique (Portugiesisch-Ostafrika)
Angola (Portugiesisch-Westafrika)
Rumänien
(El) Salvador
Schweden
Schweiz
Siam
Spanien Straits Settlements und Malayenstaaten
Syrien und Libanon
Tschechoslowakei
Tunesien
Türkei
Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken
Ungarn
Uruguay
Venezuela
Vereinigte Staaten von Amerika

II. Ein Merbbuch für den deutschen Außenhandel,

welches alle diejenigen Vorschriften und Fragen zusammenfaßt, die für den Handelsverkehr mit dem Ausland allgemein in Betracht kommen.

III. Sonderarbeiten in Form der „Firmenlisten"

Aethiopien

Liste von Ein- und Ausfuhrfirmen, industriellen Unternehmungen, Ärzte, Zahnärzte, Apotheker, Hospitäler usw.

Argentinien

Liste von deutschen und deutsch-korrespondierenden Firmen usw. in Buenos Aires.

Brasilien

Liste von Firmen in Porto Alegre
Liste von Firmen in Sao Paulo
Liste von Vertreterfirmen in Sao Paulo

Südafrikanische Union

Nr. 5. Buch- und Schreibwarenhandlungen
8. Vertreter und Importeure von Maschinen und Bedarfsartikeln für Buchdruckereien usw.
22. Vertreter für Bürobedarf
25. Vertreter und Importeure von photographischen Artikeln.

China

Liste von deutschen und das deutsche Interesse vertretenden Firmen in

Hongkong
Tsingtau und Chefoo
Tiensin
Peping
Canton und Swatow
Shanghai
Tsinanfu
Hankow
Chungking

Columbien

Liste von Firmen verschiedener Branchen in Columbien
Liste von in Columbien ansässigen Vertreterfirmen

Costa Rica

Liste von wichtigen Handelsfirmen in Costa Rica

Cuba

Liste von empfehlenswerten Einfuhr- und Agenturfirmen in Habana

Ecuador

Liste von Firmen in Quito
Liste von wichtigen Firmen in Guayaquil

El Salvador

Liste von wichtigen Handelsfirmen in El Salvador

Guatemala

Liste von Handelsfirmen in Guatemala

Haiti

Liste von Firmen in Haiti

Honduras

Liste von wichtigen Handelshäusern und Unternehmungen im Freistaat Honduras

Iran (Persien)

Liste von Ein- und Ausfuhrfirmen in Iran

Japan

Liste von deutschen Firmen in Japan
Liste von Firmen im Konsulatsbezirk Dairen (Kwantung-Korea)

Malaienstaaten

Liste von Handelsfirmen in den Straits Settlements und Malayenstaaten

Manschukuo

Liste von deutschen und das deutsche Interesse vertretenden Firmen in

Mukden
Harbin

Mexiko

Liste von
Deutschen Firmen in Mexico-Stadt
Deutschen Vertreterfirmen in Mexico-Stadt

Nicaragua

Liste von wichtigen Handelsfirmen in Nicaragua

Niederländisch-Indien

Liste von Einfuhrfirmen in Niederl.-Indien mit Adressen der europäischen Einkaufsstellen und Warenverzeichnis

Panama

Liste von Firmen in Panama (Stadt)

Paraguay

Liste von Firmen in Paraguay

Peru

Liste von deutschen Importeuren und Vertretern in Peru

Philippinen

Liste von deutschen Ein- und Ausfuhrfirmen in Manila
Liste von außerdeutschen Ein- und Ausfuhrfirmen auf den Philippinen

Portugal

Liste von deutschen und deutschkorrespondierenden Vertreterfirmen in Portugal (Lissabon, Porto und Coimbra) (mit Branchenangabe)

Siam

Liste von deutschen und ausländischen Firmen mit deutschen Interessen in Bangkok

Türkei

Liste deutscher und deutschstämmiger Vertreterfirmen in Istanbul

Venezuela

Liste von Firmen in Caracas
Liste von Agenturen und Vertretern ausländischer Firmen in Caracas

Vereinigte Staaten von Amerika

Liste von Handelsvertretern in New Orleans (mit Branchenangabe).

IV. Über das ausländische Recht zur Vertretung und Niederlassung deutscher Firmen enthalten die w.u. aufgeführten Arbeiten eine zusammenfassende Darstellung aller Bestimmungen, die bei der Anstellung von ausländischen Vertretern und der Errichtung von Auslandsniederlassungen zu berücksichtigen sind. Dabei werden soweit wie möglich Ratschläge für die Abfassung von Vertreterverträgen und für die Wahl der Niederlassungsform gegeben. Es werden folgende Rechtsgebiete systematisch behandelt:

a) Spezielles Fremdenrecht, wie Einreise-, Aufenthalts- und Niederlassungsbestimmungen für Einzelpersonen.

b) Gewerbliche Bestimmungen, insbesondere Ausnahmebestimmungen über den Gewerbebetrieb von Ausländern und Bestimmungen für ausländische Handlungsreisende.

c) Grunderwerbsrecht.

d) Arbeitsrechtliche Bestimmungen, soweit sie die Beschäftigung von ausländischen Angestellten und Arbeitern regeln.

e) Handelsrechtliche Vorschriften über die Rechtsstellung des als Vertreter einer ausländischen Firma tätigen Handlungsagenten, über die Zulassung von Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmungen und über die Gründung von Gesellschaften durch Ausländer.

f) Steuerrechtliche Bestimmungen über die bei der Errichtung von Niederlassungen zu zahlenden Steuern und Gebühren, sowie über die Besteuerung des laufenden Geschäftsjahres.

Anfang 1937 liegen Rechtsübersichten für folgende Länder vor:

(Heft 1) Dänemark, Norwegen, Schweden, Finnland, Großbritannien, Irland.

(Heft 2) Niederlande, Belgien, Luxemburg, Frankreich.

(Heft 3) Österreich, Tschechoslowakei, Ungarn, Jugoslawien, Rumänien.

(Heft 4) Schweiz, Italien, Spanien, Portugal.

(Heft 5) Albanien, Griechenland, Bulgarien, Estland, Lettland.

(Heft 7) Argentinien, Brasilien, Chile, Paraguay, Bolivien, Peru, Ecuador, Venezuela, Columbien, Dominikanische Republik, Haiti.

(Heft 7) Cuba, Panama, Guatemala, Mexiko, Uruguay, Türkei; Iran, Irak, Syrien-Libanon, Palästina, Ägypten.

Ich wies bereits auf die enge Verknüpfung der RfA über die Außenhandelsstellen und das Reichswirtschaftsministerium mit den Deutschen Handelskammern im Ausland hin. An nahezu allen bedeutenden Plätzen des Weltverkehrs, an denen Deutsche ansässig sind, wurden, namentlich seit dem Ende des Weltkrieges, diese Kammern gegründet.

Die Handelskammern dienen zunächst ihren Mitgliedern, von denen sie auch finanziell unterhalten werden und die sich aus reichsdeutschen oder mit Deutschland in Verbindung stehenden Firmen zusammensetzen. Die Kammern unterrichten ihre Mitglieder über Einfuhrverhältnisse, Absatzmöglichkeiten, Rechts- und Steuerfragen und stehen ihnen zu Auskünften zur Verfügung. Sie unterstützen ihre Mitglieder den Behörden des fremden Landes gegenüber bei den im Geschäftsleben auftretenden Schwierigkeiten und übernehmen gegen besondere Gebühren die Beitreibung rückständiger Zahlungen und holen Kreditauskünfte ein. — Von den Handelskammern werden

jährliche Berichte herausgegeben, die oft wertvolle Darstellungen über das betreffende Land, seine wirtschaftliche Lage und seine Handelspolitik enthalten[14]. Außerdem ist von den meisten Handelskammern ein Nachrichtendienst eingerichtet worden, der die Mitglieder über alle für den Handelsverkehr mit dem betreffenden Land wichtigen Mitteilungen auf dem Laufenden hält. Es sind im einzelnen folgende Kammern zu verzeichnen:

1. Deutsche-Belgische Handelskammer, Brüssel.
2. Deutsche Handelskammer in Finnland, Helsingfors.
3. Deutsche Handelskammer in Paris.
4. Deutsch-Griechische Handelskammer, Athen.
5. Deutsche Handelskammer für das Vereinigte Königreich von Großbritannien und Nordirland, London.
6. Deutsche Handelskammer für Italien, Mailand.
7. Deutsche Handelskammer für die Niederlande, Amsterdam.
8. Deutsche Handelskammer für Österreich, Wien.
9. Rumänisch-Deutsche Handelskammer, Bukarest.
10. Deutsche Handelskammer für Spanien, Barcelona.
11. Deutsche Handelskammer in Schweden, Stockholm.
12. Deutsche Handelskammer in der Schweiz, Zürich.
13. Deutsch-Ungarische Handelskammer, Budapest.
14. Deutsche Handelskammer Buenos Aires.
15. Deutsche Handelskammer Valparaiso.
16. Deutsch-Brasilianische Handelskammer, Rio de Janeiro.
17. Deutsche Handelskammer in Mexiko.
18. Deutsche Handelskammer in Uruguay, Montevideo.
19. Deutsche Interessengemeinschaft in Guatemala.
20. Deutsche Handelskammer für Columbien, Bogota.
21. Board of Trade for German-American Commerce, Inc., New York City.
22. Pacific Coast Chamber of Commerce for German American Trade, Los Angeles.
23. Deutsche Handelskammer Shanghai.
24. Deutsche Handelskammer Tientsin.
25. Deutsche Handelskammer Canton.
26. Deutsche Handelskammer Hankow.
27. Deutsche Handelskammer Mukden.
28. Deutsche Handelskammer Harbin.
29. Deutsche Handelskammer Tokyo.
30. Deutsche Handelskammer Kobe-Osaka.
31. Deutsche Handelskammer beim Deutschen Bund in Niederländisch-Indien, Batavia.
32. Deutsche Handelskammer auf den Philippinen, Manila.
33. Deutsche Handelskammer in Ägypten, Kairo.
34. Deutsch-Australische Handelskammer, Sydney.
35. Deutsche Handelskammer in Kopenhagen.

---

[14] Vgl. den vorzüglichen Bericht der Handelskammer des Deutschen Bundes in Niederländisch-Indien, Batavia 1936.

Aus den Betrachtungen dieses § 10 ging verschiedentlich hervor, welche überragende Bedeutung allen Arten von Nachrichtenstellen für die Erhöhung der gemeinen Widerstandsfähigkeit der Ausfuhrunternehmen zukommt. Träger des Nachrichtengutes sind Postverkehr, Kabel und Funk. Die Deutsche Reichspost stellt seit einigen Jahren einen nahezu lückenlosen Übersee-Funkweg („Transradio") zur Verfügung. Wenn auch auf dem Kabelgebiet die englische Monopolstellung fast ungebrochen ist, so ist heute der Dienst auf den deutschen Funkwegen den fremden Linien völlig gleichwertig. Auf diese zuverlässige Arbeit baut ein Teil der Handelsberichterstattung auf, nämlich derjenigen, die sich mit der Durchgabe der Kurz- und Dringlich-Meldungen befaßt (Warenverschiffung, Frachtraumgestellung, Kurse, namentlich die Rohstoff-Preisbewegungen), wohingegen der zweite Teil der Handelsberichterstattung sich unter Einbeziehung des Postverkehrs der Zusammenfassung dieser Meldungen widmet, um längerfristige handelswichtige Meldungen zu erstatten. Hierher gehören:

Lieferungsausschreibungen fremder Regierungen, Zolltarife, Entscheidung über Verzollung der Waren[15], Einführung, Aufhebung oder Verringerung der Meistbegünstigungsklauseln im Handelsverkehr; die Übermittlung vorgenommener Zoll- oder anderer Einfuhrvergünstigungen.

Unter Nachrichtenträger im weiteren Sinne sind m. E. die Auskunfteien der Handelspraxis einzuordnen. Für den Handelsverkehr wichtig ist die Auskunftei Schimmelpfenng und die Deutsche Auskunftei vormals R. G. Dun u. Co., die mit eigenen Niederlassungen oder Tochtergesellschaften im Ausland arbeiten und mit Hilfe käuflicher Blanko-Anfragezettel den Unternehmungen wertvolle Unterstützung bei Verbindungnahme mit neuen Märkten zuteil werden lassen.

Neben diese erste Gruppe der kurzen Meldungen treten die für die grundsätzliche Beurteilung der Ausfuhrmärkte wesentlichen Darstellungen, die ich „Länderberichte" schlechthin nennen möchte. Diese Länderberichte müssen auf langfristige Dispositionen im Auslandsgeschäft zugeschnitten sein.

Theoretisch baut sich ein Länderbericht aus 3 Abschnitten auf:

I.

1. Industrielle Produktion des betreffenden Landes;
   Agrarische Produktion (Ernte-Ergebnisse)
   Der Einfluß der industriell und landwirtschaftlich tätigen Schichten auf das Wirtschaftsleben des Landes;
2. Beschäftigungslage,
   Lohnentwicklung,
   Veränderungen der Kaufkraft,

[15] Vgl. w. u. die dort für den Handelsverkehr mit den Vereinigten Staaten von Amerika gegebenen wichtigen Entscheide.

(Hilfsweise heranzuziehen: Einzelhandels-Umsätze und Konkursstatistiken).

II.

3. Lage der Staatsfinanzen,
4. Kapitalmarkt und Staatsfinanzen,
5. Währungslage (Goldbestand und Deckung),
6. Zahlungs- und Handelsbilanz.
7. Handelsbilanz (aus Einfuhr zu Ausfuhr; besondere Berücksichtigung der Einfuhrmöglichkeiten),

III.

8. Beachtung der Verschiebungen in Herkunfts- und Bestimmungsland der Waren.
9. Abschätzung der Konkurrenzverhältnisse.

Ich lasse einen derartigen, nach diesen theoretisch-wissenschaftlichen Grundsätzen aufgebauten Länderbericht über Schweden für 1936 folgen:

Mit Verlassen des Goldstandards hat Schweden im September 1931 die damals akute Kredit- und Wirtschaftskrise nachhaltig und schnell überwunden.

Das kommt vor allem in der Entwicklung der Arbeitslosenzahlen zum Ausdruck. Von rund 6 250 000 Einwohnern Schwedens waren zu Beginn des Jahres 1934 noch etwa 172 000 Menschen arbeitslos, Anfang 1935 noch 93 000; im Juni 1936 betrug die Zahl der statistisch erfaßten Erwerbslosen rund 26 000. Aus diesen Zahlen ist ersichtlich, daß die Arbeitslosigkeit für die schwedische Volkswirtschaft kein Problem mehr ist. Im Rahmen dieser Entwicklung haben Lohnverschiebungen stattgefunden, die in der nachstehenden Tabelle zusammengestellt sind, der die Entwicklung der Lebenshaltungskosten in den entsprechenden Jahren gegenübergestellt worden ist:

	Durchschnittslöhne in schwed. Kronen		Lebenshaltungskosten (Juli)	Reallohn 1931=100	
	Angestellte (techn. od. kaufm.)	Arbeiter	1914=100	Arbeiter	Angestellte
1931	3673	2469	111	100	100
1932	3588	2334	109	96,1	99,4
1933	3543	2342	107	98,2	100
1934	3533	2333	114	96	93,5
1935	3402	2410	116	93,4	88,6
1936	—	—	11[illegible]		

Die Lage der Staatsfinanzen ist außerordentlich günstig. Der für das Rechnungsjahr 1936/37 vorgelegte Haushaltsplan ist mit einem Gesamtbetrage von rund 1167,1 Mill. Kr. auf beiden Seiten

ausgeglichen. Das bedeutet gegenüber dem Budget des Vorjahres eine Steigerung von 111 Mill. Kr. Den weitaus größten Einnahmeposten machen die Steuereinnahmen aus. Die Staatsschulden waren am 31. Januar 1936 gegenüber dem Vorjahre leicht zurückgegangen. Staatsanleihen in Höhe von 116.5 Mill. Kronen, die zur Finanzierung des Arbeitsprogramms der Regierung aufgenommen waren, konnten bereits im Jahre 1935/36 vollständig getilgt werden.

Staatsbahnen, Zölle, Post- und Telegraphenverwaltung haben im Berichtsjahr einen Überschuß von insgesamt 238 Mill. Kr. gebracht. Alle diese Zahlen sind beachtliche Zeichen für die günstige Lage der schwedischen Staatsfinanzen.

Der schwedische Kapitalmarkt bietet ein interessantes Bild. Trotz der ständig fortschreitenden Industrialisierung und der lebhaften Gründertätigkeit haben die Banken einen Überschuß an anlagesuchendem Kapital. Die günstige Lage der Staatsfinanzen gibt keine Veranlassung zu Anleihen des Staates. Die Gemeinden decken ihren Geldbedarf direkt bei den Sparkassen und Versicherungsinstituten. So ist es zu erklären, daß um die Jahreswende 1935 etwa 450 Mill. Kronen Einlagekapital zinslos bei der schwedischen Reichsbank angesammelt waren. Offensichtlich haben auch die unsicheren Währungsverhältnisse in der Welt es veranlaßt, daß im Jahre 1935 außerordentlich große ausländische Kapitalien nach Schweden überführt worden sind (1.5 Milliarden Kronen).

Der Goldbestand der schwedischen Reichsbank betrug Ende 1935 408 Mill. Kr. gegenüber 285 Mill. Kr. Ende 1934. Diese Goldreserve entsprach einem Wert von 720 Millionen Papier-Kronen. Zusammen mit Devisen und Valutawerten konnte die Bank zu Beginn des Jahres 1936 einen Betrag von 1580 Mill. Kr. ausweisen.

Diese Werte ergaben für die im Umlauf befindlichen Noten zeitweise eine Gold- und Devisendeckung von annähernd 130%.

Die außerordentlich günstige wirtschaftliche Situation spiegelt sich auch in der Zahlungsbilanz wider. Die Einnahmen des Jahres 1935 aus der Ausfuhr, den Zinsen, Schiffahrtskosten, Auslandsreisen usw. überstiegen die Ausgaben für die gleichen Positionen um 63 Mill. Kr. Es ist deshalb für die schwedische Wirtschaft ohne entscheidende Bedeutung, daß auch im Berichtsjahre die Handelsbilanz mit einem Passivsaldo abschloß. Eine Gegenüberstellung von Ein- und Ausfuhr ergibt folgendes Bild:

	Einfuhr	Ausfuhr	Saldo
1930	1 662 175	1 550 351	— 111 824
1931	1 427 541	1 122 408	— 305 133
1932	1 154 864	947 398	— 207 466
1933	1 095 889	1 078 668	— 17 221
1934	1 304 748	1 302 404	— 2 344
1935	1 476 316	1 297 448	— 178 868

Die Zahlen lassen die Bedeutung Schwedens nicht nur als Einfuhrland, sondern auch als Ausfuhrland erkennen. Es hat auf den Kopf

der Bevölkerung berechnet eine größere Ausfuhr[16] als die meisten Länder der Welt. Es übertrifft dabei große Industrie- und Exportstaaten wie Deutschland, England und die Vereinigten Staaten von Nordamerika. Neben der allgemeinen Bedeutung Schwedens als Lieferant von Rohprodukten ist seine Entwicklung zum Industrielande fortgeschritten. Das äußert sich besonders auch auf solchen Wirstchaftsgebieten, die scheinbar nicht von ausschlaggebender Bedeutung sind. So hat sich z. B. die in der Zeit der Krise stark verkümmerte Kleinindustrie im letzten Jahre bemerkenswert entwickelt und im Rahmen der Gesamtwirtschaft an Bedeutung gewonnen.

Über die gesamte Industrieproduktion Schwedens geben die Zahlen Aufschluß, die der schwedische Industrieverband für die Zeitspanne von 1931 bis Juni 1936 herausgegeben hat. Sie sind berechnet auf Grund von Angaben von Unternehmungen, die insgesamt 225 000 Arbeiter beschäftigen, aufgeteilt nach sieben Hauptgruppen. Den Indexzahlen ist die Durchschnittserzeugung des Jahres 1935 zugrunde gelegt.

(1935 = 100)

Produktion	Spanne von Januar 1934 bis Mitte des Jahres 1936
Generalindex	von 83 auf 106
Maschinenindustrie	von 67 auf 110
Eisen- u. Stahlindustrie	von 80 auf 104
Holzstoff- u. Papierind.	von 94 auf 106
Lebensmittelindustrie	von 94 auf 101
Textil und Konfektionsindustrie	von 100 auf 109
Holzindustrie	100

seither rückläufige Bewegung.

Schließlich ist in diesem Bericht noch die Lage der schwedischen Landwirtschaft zu erwähnen: Hier kann festgestellt werden, daß die aufwärtsstrebende Entwicklung der schwedischen Wirtschaft den Agrarsektor erfaßt hat. Die Rekordernte des Jahres 1934, deren Ergebnis etwa mit einer Milliarde Kronen gegenüber der des Vorjahres eine Wertsteigerung von etwa 100 Millionen Kronen ausmacht, hat es der Landwirtschaft ermöglicht, zusammen mit den staatlichen Hilfsmaßnahmen die Bestrebungen um eine Rentabilitätssteigerung der landwirtschaftlichen Betriebe erfolgreich fortzusetzen. Einige zollpolitische Maßnahmen zum Schutze der Landwirtschaft werden voraussichtlich ebenfalls ihre günstigen Auswirkungen für den Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse haben.

Während in Deutschland nur 28,8 v. H. der Bewohner auf die Landbevölkerung entfallen, ist das entsprechende Verhältnis für Schweden 40 v. H. Auch in dieser gesunden Verteilung der schwedischen Bevölkerung auf Stadt und Land, und damit auf Fabrik-

[16] Es handelt sich besonders um folgende Ausfuhrwaren: Zellstoff, Papier, Eisenerz, Roheisen und Stahl, Holz.

und Landarbeit liegt eine der günstigen Voraussetzungen des schwedischen Wirtschaftslebens.

Bis etwa zum Jahre 1932 hatte Deutschland vor allen den Ländern, die den schwedischen Markt beliefern, einen bedeutenden Vorsprung. Die Störungen im internationalen Warenaustausch haben sich auch empfindlich im Güteraustausch der beiden Länder bemerkbar gemacht. Der deutsche Ausfuhranteil auf dem schwedischen Markt ist in den letzten Jahren (nach der amtlichen schwedischen Statistik 1936) zurückgegangen und zwar von

30,8% im Jahre 1929 auf
23,6% im Jahre 1935.

Der Anteil der schwedischen Ausfuhr am deutschen Markt hat sich hingegen stark verbessert. Er stieg von etwa 10% im Jahre 1933 auf etwa 16% Mitte des Jahres 1936.

Zwar steht Deutschland auch jetzt noch an erster Stelle unter den Lieferanten Schwedens. Es ist jedoch zu bemerken, daß die Wiederbelebung der beiderseitigen Handelsbeziehungen in einer anderen Richtung als in den Jahren vor der Krise vor sich gegangen ist. Insbesondere zeigt der englische Anteil am schwedischen Markt und der Anteil der Vereinigten Staaten von Amerika eine Aufwärtsbewegung, die zugleich eine Schwächung der deutschen Position bedeutet. Aus der schwedischen Außenhandelsstatistik ist zu erkennen, daß diese Entwicklung 1935 zum Stillstand gekommen ist. —

Von speziellen engeren Industriezweigen handeln „Länderberichte" in einem IV. Abschnitt mit Untersuchungen über die gesamte Produktion, Ausfuhr und Einfuhr des Berichtslandes.

So entnehme ich beispielsweise einem anderen Länderbericht (England), den Abschnitt IV, der einen Überblick über die Entwicklung der englischen optischen und feinmechanischen Industrie gibt[17]. — Bei der besonderen Bedeutung, die dem englischen Markt für den Absatz der in dieser Arbeit behandelten Verbrauchsgüter zukommt, sind zunächst die Angaben über

Produktion, Beschäftigtenziffer und Umsatz der englischen optischen und feinmechanischen Industrie

von erheblichem Interesse[18]:

	1934	1930
Produktionswert (brutto)	10 247 000 £	9 964 000 £
	129 727 000 RM	203 066 000 RM
Materialkosten und Löhne	4 257 000 £	3 967 000 £
	53 894 000 RM	80 847 000 RM
Produktionswert (netto)	5 990 000 £	5 997 000 £
	75 833 000 RM	122 219 000 RM
Durchschnittliche Beschäftigtenzahl	26 504	25 230

[17] Bearbeitet nach Board of Trade: Import Duties Act Inquiry, London, 1934.
[18] Umrechnung in Reichsmark über den Jahresdurchschnitt des Währungskurses.

Beschäftigten:		
Produktionswert je		
Von der Nettoprod.	226 £	238 £
	2 861 RM	4 850 RM
Von der Bruttoprod.	387 £	382 £
	4 899 RM	7 785 RM

Die den amtlichen Angaben entnommene Übersicht über den Produktionswert der englischen Konkurrenzindustrie zeigt eine annähernde Konstanz des Netto-Produktionswertes nach Abzug der Löhne und Materialkosten. Dagegen sind die Aufwendungen für Materialkosten und Löhne um etwas mehr als 6% in der Zeit von 1930—1934 gestiegen. Diese Steigerung entspricht annähernd der Steigerung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen.

Produktion, Export, Import optischer und feinmechanischer Erzeugnisse der britischen Industrie.

		Produktion	Export f.o.b.	Import c.i.f
Optische Instrumente	1934:	2 152 000 £	108 000 £	390 000 £
u. Zubehör, einschl.		27 244 000 RM	1 367 000 RM	4 937 000 RM
Photograph. Apparate	1930:	1 781 000 £	116 000 £	213 000 £
		36 297 000 RM	2 364 000 RM	4 341 000 RM
Zahnärztliche, chir-	1934:	300 000 £	108 000 £	33 000 £
urgische, medizinische		3 798 000 RM	1 367 000 RM	418 000 RM
und tierärztl. Geräte	1930:	283 000 £	83 000	6 000 £
u. dergl. (außer opti-				
schen) Instrumente		5 768 000 RM	1 692 000 RM	122 000 RM
Aseptische Kranken-	1934:	210 000 £	21 000 £	5 000 £
hausmöbel		2 658 000 RM	266 000 RM	63 000 RM
	1930:	112 000 £	19 000 £	4 000 £
		2 283 000 RM	387 000 RM	82 000 RM
Apparate f. stehende	1934	138 000 £	50 000 £	58 000 £
u. bewegte Projektion		1 747 000 RM	633 000 RM	734 000 RM
	1930:	218 000 £	27 000 £	1 67 000 £
		4 443 000 RM	550 000 RM	365 000 RM
Maßstäbe	1934:	137 000 £	12 000 £	21 000 £
		1 734 000 RM	152 000 RM	266 000 RM
	1930:	180 000 £	20 000 £	43 000 £
		3 668 000 RM	408 000 RM	876 000 RM
Mathematische Instru-	1934:	175 000 £	15 000 £	10 000 £
mente, Rechenschieber,		2 216 000 RM	190 000 RM	127 000 RM
Rechenscheiben und	1930:	188 000 £	29 000 £	14 000 £
-Zylinder		3 831 000 RM	591 000RM	285 000 RM

In der letzten Tabelle ist für größere Gruppen von Waren der Produktionswert dem Wert der Ein- und Ausfuhr gegenübergestellt. Beachtlich ist hier, daß bei optischen Instrumenten nicht nur der Produktionswert, sondern auch der Wert des Imports erheblich gestiegen ist, während der Wert der Ausfuhr schwach zurückging. Aus dieser Tatsache ist die günstige Entwicklung der wirtschaftlichen Lage Englands und eine steigende Aufnahmefähigkeit für die Verbrauchserzeugnisse abzulesen. — Schließlich ist in der betreffenden nächsten Tabelle noch eine Zusammenstellung der durchschnittlichen Beschäftigtenzahlen in ihrer Entwicklung gegeben.

Durchschnittliche Beschäftigtenzahlen in der britischen feinmechanischen und optischen Industrie.

		Männer		Frauen		Gesamt	
		unter 18 J.	Andere	unter 18 J.	Andere	unter 18 J.	Andere
Arbeiterzahl im Durchschnitt für die Jahre	1934	2 417	14 569	2 034	7 117	4 451	21 686
	1930	2 415	13 864	2 135	7 215	4 550	21 079
Verwaltungs-, technisches und Büropersonal	1934	209	2 753	348	2 065	557	4 818
	1930	232	2 537	298	1 614	530	4 151
Gesamt	1934	2 626	17 322	2 382	9 182	5 008	26 504
	1930	2 647	16 401	2 433	8 829	5 080	25 230
Durchschnittsziffer von beschäftigten Heimarbeitern	1934	55		13		68	
	1930	42		7		49	

Für den volkswirtschaftlichen Einsatz eines Industriezweiges auf einem Auslandsmarkt sind diese Länderberichte, in der vorliegenden Form ausgearbeitet, äußerst wichtig. Es trifft dies für die freie Industrie ebenso zu wie für kartellierte oder auf dem Auslandsmarkt straff geleitete Erzeugergruppen. Die Länderberichte sind geeignet, die Preispolitik und damit das — im Sinne dieser Arbeit volkswirtschaftliche — Verhalten der deutschen Anbieter auf dem Auslandsmarkt wesentlich zu beeinflussen.

Diese Feststellung, insofern sie den Preis berührt, darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß neben dem Preis der Ware ihre Ausstattung sie im Markt letztlich entscheidend schwächt oder stärkt. In der Tat behauptet die Leistung in dem volkswirtschaftlichen Arsenal das Schlüsselstück. Es ist die gesamte „Ausstattung" des Ausfuhrgutes: mit bestem Rohstoffmaterial, höchstleistendem Arbeitsgeschick, unternehmerischem Erfindersinn und der Erkundung und Nutzung etwa vorhandener Verbraucherneigungen.

Gerade dieser Gesichtspunkt der Leistung dem, wie bereits ersichtlich, die allergrößte Bedeutung dauernd zukommt, ist noch in keiner der monographischen Abhandlungen[19] des näheren betrachtet worden.

Es kann in dieser Arbeit nicht die privatwirtschaftliche Seite der Leistung als solche untersucht werden; das volkswirtschaftliche kat exochen entsteht vielmehr im Augenblick des Auffindens von Einzelleistungen durch deren Zusammenfügen: Ist eine mit volkswirtschaftlichen Funktionen beauftragte Stelle vorhanden, so wird sie findend und verbindend tätig werden; die beste Einzelleistung wird in der Erzeugergruppe weithin sichtbar herausgestellt und

[19] Vgl. oben S. 44 und das angegebene Schrifttum.

in dem Bewußtsein des Unternehmers eingefügt, nunmehr als die Mindestleistung entstehen. Eine volkswirtschaftlich bedeutsame Umwertung ist vollzogen.

Wie die gemeine Widerstandskraft der Unternehmen sich mit vielen Hilfsmitteln bildet, darunter die Leistung eins ist, wird auch die Leistung selbst durch ein Zusammenwirken vieler Kräfte gebildet. Auch hier berühren wir volkswirtschaftliche Probleme, die ich bei der „Ausstattung" schon angedeutet habe: Rohstoffversorgung, Schaffung geschickter Arbeitskraft, Forscher- und Erfinderrecht, Verbrauchsforschung und damit zusammenhängend, Leistungsbezeichnungen[20].

Was die in dieser Schrift vornehmlich behandelten Industriezweige angeht, bedeuten deren verbindliche Leistungsbezeichnungen die Richtlinien über die Anwendung optischer Bezeichnungen. Diese Richtlinien konnten zurückgreifen auf Vorarbeiten, die bei dem Ausschuß für Wirtschaftliche Fertigung beim Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit geleistet wurden. Es soll mit der Leistungsbezeichnung angestrebt werden, daß z. B. die Bezeichnung der Vergrößerung für ein Fernglas durchaus eindeutig und bei allen Herstellern vergleichbar ist. Es soll sichergestellt werden, daß unter der Bezeichnung „Gesichtsfeld" stets das Gleiche zu verstehen ist. Es muß der Begriff der Helligkeit festgelegt werden und die Zahlenangaben, welche für die Vergrößerung, für das Gesichtsfeld, für die Helligkeit auf dem betreffenden Erzeugnis eingraviert, oder in Druckschriften angegeben werden, müssen im Rahmen bestimmter festgelegter Toleranzen den Tatsachen entsprechen.

Über die Erforschung des Verbrauchs (Ausmaß seiner Beeinflussung), über das Forscher- und Erfinderrecht (Patentrecht in seiner national- und außenwirtschaftlichen Bedeutung) liegt bereits ausgiebige Literatur vor[21], sodaß ich in dieser Arbeit nicht weiter darauf einzugehen habe.

20 Ich denke bei Erwähnung der Leistungsbezeichnungen nicht an die Schaffung eines einheitlichen deutschen Gütezeichens zur Erörterung zu stellen. Die eifrigsten Verfechter dieses Gedankens (vgl. R. Wittich und G. Bergler „Ausfuhrförderung durch ein deutsches Gütezeichen", in Die deutsche Fertigware, 1934, S. 73 ff. haben sich inzwischen eines Besseren belehren lassen müssen: nach welchen Gesichtspunkten sollte beispielsweise ein Gütezeichen für Spielwaren normiert werden? Was in Europa als geschmacklos verworfen wird, gilt etwa in südamerikanischen Staaten als sehr geschmackvoll und ist in hohem Maße marktfähig. Als organisatorische Schwierigkeit käme hinzu, daß bei den Tausenden von Erzeugnissen, die in Frage kommen, die der Verleihung des Gütezeichens vorangehende Prüfung einen außerordentlich umfangreichen Verwaltungsapparat erforderlich macht. Wenn man statt dessen die Mittel, welche für die Einrichtung der Durchführung der Güte-Zeichenbestimmungen aufgewendet werden müssen, für eine geschlossene Werbung einsetzte, würden sich die Aufwendungen sicher besser rentieren. Denn viele Ursachen, wie z. B. der Boykott deutscher Waren, Devisenschwierigkeiten, Kontingente, Zollhinderungen usw. sind doch nicht mit einem Gütezeichen aus der Welt zu räumen. (P. Rott, a.a.O., S. 94 ff.).

21 v. Hertling, a.a.O.; Böhmert, a.a.O.; Landenberger, a.a.O.

Für den oben entwickelten volkswirtschaftlichen Leistungsbegriff zur Erhöhung der gemeinen Widerstandskraft der Ausfuhrunternehmen ist das Merkmal stetiger Sicherheit der Leistung wesentlich. Für manche Industrien hat der Rohstoff-Engpaß, der gegenwärtig zu durchlaufen ist, Schwierigkeiten mit sich gebracht, die nur durch das Hand-in-Hand-Arbeiten der maßgeblichen Reichsstellen (Überwachungsstellen) mit der Vertretung der Industriewirtschaft nach einem sorgfältig ausgearbeiteten Bedarfs- und Versorgungsplan ausgeglichen werden kann. Ein wichtiger Verteilungsschlüssel für knapp vorhandene Rohstoffe ist die oben errechnete Exportquote[22], die sich in der jüngsten praktischen Volkswirtschaftspolitik als brauchbarer Maßstab erwiesen hat.

Indessen ist über die Sicherung eines Facharbeiterstammes noch einiges zu sagen. Soweit ich sehe, handelt es sich bei der Sicherung des Facharbeiterstammes um zwei Fragen:

1. um eine angemessene Nachwuchsausbildung,

2. um die Verhinderung von Facharbeiter-Abwanderung ins Ausland.

Zu 1: Über die Ausbildung in einem speziellen Industriezweig habe ich im 1. Kapitel Nachforschungen geführt, auf deren günstigstes Ergebnis ich hier verweisen darf. Von grundsätzlichem und die deutsche Industrie-Ausfuhrwirtschaft allgemein berührendem Interesse ist nun aber die Schaffung von Prüfungsmöglichkeiten für den industriellen Nachwuchs. Hier ist im Jahre 1936 ein entscheidender Schritt vorwärts getan.

Zunächst wurde Anfang 1936 eine Vereinbarung zwischen der Reichsgruppe Industrie und der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern erzielt, über die Bildung gemeinschaftlicher Prüfungsausschüsse bei den Industrie- und Handelskammern, denen die Durchführung der industriellen Facharbeiter- und Gehilfenprüfung nunmehr obliegt. Den Prüfungsausschüssen wurden die von der Reichsgruppe in Verbindung mit dem „Deutschen Ausschuß für technisches Schulwesen" (Datsch) geschaffenen Berufsbilder als für jeden Beruf und für das gesamte Reichsgebiet einheitlich gültigen Prüfungsanforderungen[23] übermittelt.

---

[22] S. oben § 3.

[23] Das Berufsbild des Feinmechanikers als desjenigen Berufes, der in der deutschen Fertigindustrie (elektrotechnischen, feinmechanischen und Uhrenindustrie) am häufigsten erscheint, sei kurz erläutert:
In dem Berufsbild erscheint als erstes die Dauer der erforderlichen Lehrzeit. Es folgt die Angabe der Arbeitsgebiete, die beim Feinmechaniker in der Anfertigung von Geräten nach Mustern, Vorrichtungen für die feinmechanische Fertigung im Justieren und Eichen von Geräten, in der Herstellung von Prüfgeräten und in der Instandsetzung feinmechanischer Geräte bestehen. In einem folgenden Abschnitt werden alle diejenigen Fertigkeiten aufgeführt, die für das Arbeitsgebiet selbst nötig sind, wie: Messen, Anreißen, Drehen, Feilen, Meißeln, Sägen usw.

Es ist mit den Berufsbildern, an denen das Können gemessen wird, die Voraussetzung einer Leistungsauslese geschaffen, die die künftige Stellung der deutschen Industrie auf dem Auslandsmarkt m. E. beträchtlich stärken wird.

Zu 2: In dem größeren Rahmen der Entstehung ausländischer Konkurrenzfirmen — und damit gegen die vorübergehende oder dauernde Schwächung der jeweiligen deutschen Erzeugnisse auf dem Auslandsmarkt — richten sich Maßnahmen gegen die Abwanderung der Facharbeiter[24] und alle Maßnahmen zur Verhinderung schädlicher Ausfuhr. Zu letzterem möchte ich nicht nur die besprochene Innehaltung verbindlicher Leistungsbezeichnungen rechnen, sondern vor allem gewisse, auf den Einzelfall zu prüfende möglicherweise nachteilige Ausfuhren von Teil- und Halbfabrikaten, die Vergebung von Lizenzen und von Konstruktionszeichnungen, wie auch die beabsichtigte Verlegung von Betriebswerkstätten ins Ausland. Die neueste deutsche Reichsgesetzgebung ist in der Lage, in solchen Fällen wirksam einzugreifen[25].

Es ist selbstverständlich, daß bei Verlegung von Betriebswerkstätten ins Ausland, die oft als „Montage-Werkstätten" cachiert und letzten Endes zu einer jeden Export drosselnden Schutzzollpolitik des ausländischen Staates führen werden, wie auch bei der oft umstrittenen Frage nach der Notwendigkeit der Ausfuhr von Maschinen, es sich ausschließlich um eine Tatfrage handelt. Wo Deutschland ein natürliches oder rechtliches Monopol besitzt, sollte m. E. die Notwendigkeit von Ausfuhrgeschäften nicht so schnell bejaht werden wie in anders gelagerten, einem starken internationalen Wettbewerb unterworfenen Erzeugnissen.

Außer den Fertigkeiten, die für die Erreichung des Ausbildungszieles notwendig sind, wird auch noch eine Reihe von erwünschten Fertigkeiten aufgeführt, die die Ausbildung vervollkommnen sollen. Es wird von den Prüfungsausschüssen angestrebt, daß im Laufe der Jahre ein Teil der erwünschten Fertigkeiten zu den notwendigen Fertigkeiten gerechnet werden wird. Das Gesellenstück ist genau festgelegt worden, und zwar soll es nicht zu umfangreich und nicht zu vielseitig sein, wohl aber sämtliche im Beruf vorkommenden Fertigkeiten aufweisen. Ferner ist die Angabe wichtig, daß das Gesellenstück nach einer Werkstattzeichnung gefertigt werden muß, und daß es in der Hauptsache mit der Hand unter Zuhilfenahme von Spezialwerkzeugen und Maschinen hergestellt wird. Besondere Bestimmungen bestehen jeweils über die Ausführung, die Fertigungszeit, sowie über die zusätzlichen Arbeitsproben. Fest liegt auch die Anforderung für die mündliche und schriftliche Kenntnisprüfung auf dem Gebiet der Fachkunde, des Fachrechnens und in der Staatsbürgerkunde.

24 Hierher gehören Einzelverfügungen, wie auch das an Fachzeitschriften ergangene Verbot der Facharbeitersuchanzeige aus dem Ausland und das Verbot der Chiffre-Anzeigen.

25 So beispielsw. durch § 17 DVO. vom 27. 11. 1934 zum Gesetz der Vorbereitung des organischen Aufbaues der gewerbl. Wirtschaft; § 34 des Gesetzes über d. Devisenbewirtschaftung vom 4. 2. 1935 (RGBl. I, S. 106) in der Fassung der EVO. vom 23. 2. 1935 (RGBl. I, S. 278 u. d. Ges. z. Änderung d. Ges. üb. d. Devisenbewirtschaftung vom 1. 12. 1935 (RGBl. I, S. 1000).

Zu einer nach sorgfältiger Prüfung vorgenommenen Ausfuhr-Unterbindung, — das ist die Feststellung, die hier getroffen werden kann, — ist in Deutschland heute die gesetzliche Grundlage und damit die Möglichkeit gegeben, eine Erhöhung der Widerstandskraft der Unternehmen zu erreichen.

Völlig andere Gesichtspunkte zur Erhöhung der gemeinen Widerstandskraft der Unternehmungen werden nunmehr untersucht. Ihnen allen ist gemeinsam eine Bewegung in der finanziellen Grundlage eines Ausfuhrgeschäfts:

Die Wechselkursmanipulierung,
die Arbeit der Banken,
die Exportkreditversicherung,
die Tarifbemessung der Reichsbahn.

Nachdem der Schienenweg als eine der produktiven nationalen Kräfte[26] erkannt ist, wurde zu seinem Einsatz auf außenwirtschaftlichem Gebiet eine Reihe von Maßnahmen ausgebildet, um die Unternehmen im Wettbewerbskampf im Ausland zu unterstützen. Die produktive nationale Kraft im Sinne Lists versinnbildlicht sich in dieser Arbeit in der Form des Tarifs.

Die Grundlage des Eisenbahntarifs ist das jeweils herrschende Wirtschaftssystem. Die Wirtschaftsverfassung Deutschlands ist im letzten Grunde die Folge seiner Bedarfs- und Versorgungslage, bedingt aus einer (steigenden) Bevölkerungsdichte. Diese Versorgungslage, die sich ergibt aus Ernährung plus industriellem Rohstoffbedarf, macht die Ein- und damit die Ausfuhrwirtschaft zu einem Teil der deutschen Wirtschaftsverfassung. Daraus folgert, daß der Eisenbahntarif diesen Teil der Wirtschaftsverfassung in Beachtung zu ziehen hat, d. h. auf die Gestaltung der Ausfuhrlage der Unternehmen sorgfältig eingehen muß.

Die Tarifbildung entwickelte folgende allgemeine Formen:
Reine Entfernungstarife (die Streckenfracht steigt im gleichen Verhältnis wie die Entfernung),

Staffeltarife, als steigender oder fallender Staffeltarif. Besonders letzterer hat für Massengüter auf weiten Strecken die Bedeutung der Absatzermöglichung des Ausfuhrgutes.

Der Zonentarif, bei welchem innerhalb eines umgrenzten Spannbereichs (Zone) die Frachtkosten überall gleich sind.

Insbesondere ist zu beachten die Technik der Ausnahmetarife: Während die allgemein gültigen Beförderungspreise im allgemeinen Tarif enthalten sind, werden zu besonderen Zwecken Ausnahmetarife geschaffen. Diese Ausnahmetarife sind unter den gekennzeichneten Tarifen erkennbar die wichtigsten. Eine für diese Arbeit treffliche Definition des Ausnahmetarifs hat Lotz gefunden[27]: er nennt sie die

---

[26] F. List: Das nationale Transportproblem, a.a.O.
[27] Zit. bei Elsass, a.a.O., S. 18.

„Abweichungen von den normalen Frachtsätzen — und zwar durchweg Abweichungen im Sinne der Verbilligung — welche mit Rücksicht auf . . . bestimmte Empfangsgebiete . . . geschaffen wurden".

Als solche Ausnahmetarife im Verkehr mit dem Ausland sind üblich:

1. Stationstarife,
2. Entfernungs-(km)-tarife,
3. Schnitt-Tarife,
4. Anstoß-Tarife.

Zu 1: Stationstarife sind die ursprünglichsten und einfachsten Ausnahmetarife. Sie enthalten die Frachtsätze nach allen in den Tarifen aufgenommenen Stationen. Obgleich dieser Tarif eine ausgezeichnete individuelle Handhabe zur Erhöhung der volkswirtschaftlichen Widerstandskraft im Auslandsgeschäft bietet, mußte er wegen zu großen sachlichen Umfangs späterhin aufgegeben werden.

Zu 2: Deshalb wurde ein Entfernungs- (oder km-)tarif geschaffen. Der Entfernungszeiger gibt die Kilometerentfernung zum ausländischen Bestimmungsort an. Der Frachtsatzzeiger vermittelt sodann den nach Kilometerentfernungen fallend gestaffelten endgültigen Frachtsatz.

Zu 3: Der Schnitt-Tarif trennt zunächst verschiedene Verkehrsgebiete und setzt in diesen jeweils Schnittpunkte fest. Die Addition der Schnittpunktentfernungen ergibt den Ausnahmetarif.

Zu 4: Der sogenannte Anstoß- (daher Knotenpunkt-)tarif besteht wie der reine Kilometerentfernungstarif aus einem Entfernungs- und einem Frachtsatzzeiger. Es werden Knotenpunkte eines Verkehrsgebietes ermittelt und ein Grundfrachtsatz festgestellt. In einer hilfeweisen Tabelle ist sodann ein alphabetisches Verzeichnis aller Stationen mit den zugehörigen Knotenpunkten aufzufinden. Daraus wird dann der Anstoßtarif errechnet.

Es ist nun festzustellen[28], daß die meisten Ausnahmetarife nur bei Ausfuhr über See und vielfach nur nach bestimmten Häfen gelten. Die Sätze des Ausnahmetarifs sind nicht ohne weiteres nach den Klassen des üblichen Eisenbahntarifs (Normaltarif s. o.) bemessen, sondern unter Anlehnung an die Normalklasse ermäßigen sich deren Sätze durch einen bei den einzelnen Ausnahmetarifen schwankenden jeweiligen prozentualen Abschlag.

Den Ausnahmetarifen sind im Sinne einer Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit im Auslandsgeschäft durch ihre Vielgestaltigkeit Möglichkeiten größter Anpassungsfähigkeit an die ausländische Wettbewerbslage vorbehalten.

Die Aufgabe, welche die Versicherungswirtschaft im allgemeinen im Rahmen der Gesamtwirtschaft erfüllt, gewinnt besondere Bedeutung auf dem Gebiete der Außenwirtschaft. Sie trägt zu einer Stär-

[28] Protokoll der 148. Sitzung der ständigen Tarifkommission, a.a.O.

kung der Ausfuhrunternehmen bei, indem sie den in dem Ausfuhrgut liegenden Arbeitswert (Verkaufspreis) gegen die Gefahren schützt, denen er nach Absendung der Ware an den ausländischen Abnehmer ausgesetzt ist. Diese Gefahren lassen sich in drei Gruppen einteilen:

1. die wirtschaftlichen Gefahren,
2. die Katastrophengefahren,
3. die politischen Gefahren.

Die Versicherung gegen die erste Gruppe der wirtschaftlichen Gefahren bedeutet Schutz des Ausfuhrunternehmens gegen Verluste infolge Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Abnehmers (Konkurs, gerichtlicher und außergerichtlicher Vergleich, fruchtlose Zwangsvollstreckung oder offenbarer Vermögensverfall). Zum Schutz dagegen sind in Deutschland verschiedene Versicherungsformen ausgebildet worden:

1. Die Einzelfakturenversicherung, deren hauptsächlichstes Anwendungsgebiet die Versicherung von Ausfuhrforderungen ist. (Im besonderen Maße ausgebildet für die Maschinenbau- und elektrotechnische Industrie, Waggon- und Schiffsbauindustrie).
2. Die Ausfuhr-Mantel-Versicherung, die hauptsächliche Police für den Exporthandel, welche die Versicherung von Ausfuhrforderungen an einer Reihe von ständigen in einer Liste zusammengefaßten Kunden des Exporteurs in den verschiedenen ausländischen Absatzgebieten einschließt.
3. Die Ausfuhr-Pauschal-Versicherung, die sich hauptsächlich eignet für die Textil-, Spielwaren-, Leder-, optische, Chemikalien-Industrie, wo jeweils ein verhältnismäßig großer ausländischer Kundenkreis mit vergleichsweise niedrigen Einzelkrediten in Frage kommt.

Die zweite Gefahrengruppe (die Katastrophengefahr) ist der ersten Gruppe in ihren Auswirkungen im gewissen Sinne verwandt, als auch hier ein Unvermögen des ausländischen Abnehmers zur Bezahlung der ihm kreditierten Warenforderung vorliegt. Jedoch beruht dieses Unvermögen auf einer Zahlungsunfähigkeit oder einem Vermögensverfall des Kunden infolge von Ereignissen höherer Gewalt, von denen das Land des Kunden betroffen wurde, wie Naturereignisse, Krieg, Aufruhr, Revolution.

Die dritte Gruppe der sogenannten politischen Risiken hatte gerade in Zeiten größter Währungsunsicherheiten durch Gestellung einer Sicherheit solche volkswirtschaftlichen Ausfuhrgeschäfte ermöglicht, die ohne den nötigen Schutz nicht zur Durchführung gelangt wären.

Die Unzahl von Maßnahmen ausländischer Staaten auf dem Gebiete der Währung und Devisenbewirtschaftung, verbunden mit mehr oder weniger scharfen Regelungen der Warenausfuhr durch Kontingentierungen, Prämienaufschlägen usw. sind Unsicherheiten für jeden Außenhandelskaufmann, der aus Konkurrenzgründen zu

einer längeren Zielgewährung gezwungen ist. Diese Unsicherheit wird naturgemäß dann am größten sein, wenn eine Bearbeitung neuer Absatzmärkte in Angriff genommen wird. Gerade bei Einführungsgeschäften müssen besonders niedrige Preise gestellt werden, sodaß die gleichzeitig entstandenen oft nicht abschätzbaren Risiken nicht im Verkaufspreis berücksichtigt werden können. In solchen Fällen ist diese durch die Ausfuhr-Kredit-Versicherung geschaffene Möglichkeit, politische Risiken auszuschalten, sehr bedeutsam. Die Ausfuhrkreditversicherung (AKV.) schützt den Ausführer gegen die Gefahren,

1. daß es ihm länger als 12 Monate ab Fälligkeit seiner Forderung unmöglich ist, den Rechnungsbetrag zu erhalten, weil allgemeine staatliche Zahlungs- oder Beitreibungsverbote des Schuldnerlandes (Moratorium) eine Beitreibung der Außenstände verhindern;
2. daß es ihm länger als 12 Monate ab Fälligkeit seiner Forderung unmöglich ist, den Rechnungsbetrag in der vereinbarten Währung zu erhalten, weil allgemeine staatliche Maßnahmen des Schuldnerlandes auf dem Gebiete der Währung oder der Devisenbewirtschaftung die Erfüllung der Verpflichtung, in der vereinbarten Währung zu zahlen, verhindern (Devisenanschaffungs- und Transfer-Risiken) oder
3. daß er als Folge einer Konvertierung von Währungsbeträgen, die er anstelle der vereinbarten Währung in nicht vereinbarter Form an Erfüllungs Statt nehmen muß, Kursverluste erleidet, die über einen wesentlichen Prozentsatz der vereinbarten Kaufpreisforderung hinausgehen (Konvertierungsrisiken). Liegen derlei Maßnahmen vor, so ersetzt die Ausfuhrkreditversicherung dem Ausführer die vereinbarten Rechnungsbeträge bzw. Konkursverluste in Höhe der vereinbarten Deckungsquote.

Die oben unter 1. und 3. genannten Transfer- und Konvertierungsrisiken können sowohl in Verbindung mit der Versicherung der übrigen Gefahrengruppen (wirtschaftliche und Katastrophengefahren) als auch für sich allein in einer sogenannten „Konvertierungs- und Transferpolice" gedeckt werden. Diese politische Risikoversicherung bietet ihrem Inhalt nach auch Schutz dagegen, daß die im Rahmen von Verrechnungsabkommen von ausländischen Schuldnern eingezahlten Landeswährungsbeträge innerhalb eines bestimmten Zeitraumes ohne größere Kursverluste in der vereinbarten Währung an den deutschen Exporteur ausgezahlt werden können.

Mit ihrer immer weiter fortschreitenden Vervollkommnung wächst die Ausfuhrkreditversicherung nachhaltig in eine mittelbare Aufgabe hinein: Der deutschen Ausfuhrwirtschaft die Finanzierung der Ausfuhr zu erleichtern oder überhaupt erst zu ermöglichen.

Die Banken werden durch die Police in die Lage versetzt, dem Ausführer eine wirksame Hilfe zuteil werden zu lassen, da sämtliche Policen die Bestimmung enthalten, daß Entschädigungsan-

sprüche aus eingetretenen wirtschaftlichen oder politischen Versicherungsfällen mit Zustimmung des Versicherers abgetreten werden können. Damit soll insbesondere bezweckt werden, daß die versicherten Ausführer nach Abschluß des Geschäfts die betreffende Transaktion von einer Bank finanzieren lassen können, sofern ihre eigenen Mittel die Finanzierung nicht erlauben. Der Ausführer tritt nach Bevorschussung seiner versicherten Warenforderung gleichzeitig mit der Forderung die Entschädigungsansprüche aus der Police an die Bank ab. Die Bank ihrerseits erhält vom Versicherer eine schriftliche Bestätigung, daß die betreffende Warenforderung gegen die in der Police aufgeführten wirtschaftlichen und politischen Risiken versichert ist („Deckungsschreiben" des Versicherers). Zugleich gibt der Versicherer die Erklärung ab, daß er im Versicherungsfalle den Entschädigungsbetrag direkt an die Bank zahlen werde. Damit hat die Bank die unbedingte Gewißheit, daß ihr im Versicherungsfalle die bevorschußte Forderung in Höhe der Entschädigungsquote unmittelbar zufließt. Der Ausführer andererseits kann durch Versicherung der Risiken unter Umständen erhebliche, gegenüber der Bank gebundene Werte frei machen und sie anderweitig der Entwicklung neuer Ausfuhrgeschäfte dienstbar machen.

Der durch die Ausfuhrkreditversicherung hiermit aufgezeigte mehrfache Schutz der Ausfuhrerlöse und die Eigenstellung der AKV.-Policen als Finanzierungsgrundlage machen sie heute zu einem wesentlichen Hilfsmittel zur Erhöhung der Widerstandskraft der Ausfuhrunternehmen.

Ich habe mich bemüht, bei den einzelnen Punkten dieses Kapitels das Entstehen und den historischen Werdegang der jeweiligen Maßnahmen nicht zu berühren und nur in den Fällen, in denen es für das Verständnis wesentlich war, einige solche Ausführungen gebracht. Insbesondere muß eine Betrachtung der Rolle der Banken und ihrer Auslandsfilialen, wenn sie zu einer rechten Würdigung dieser Institute, die sie für die Erhöhung der gemeinen Widerstandskraft der Unternehmen besitzt, kommen soll, auf die geschichtliche Stellung der deutschen Banken eingehen.

In der Vorkriegszeit erfolgte die Finanzierung des Außenhandels weitgehend im Wege des Bankakzepts. Die Banken dienten dem Außenhandel durch Einkassierung, Bevorschussung und Diskontierung von Wechseln, vor allem aber stellten sie ihr Akzept zur kreditweisen Finanzierung der Warenbewegung zur Verfügung.

Darin lag eine ihrer wichtigsten Förderungsfunktionen und sie traten damit den durch die Ausfuhrkreditversicherung geschaffenen Möglichkeiten zur Seite. Für den Außenhandel fast noch wichtiger als die kreditäre Unterstützung ist die Möglichkeit, durch sofortige Flüssigmachung später fälliger Forderungen das Währungsrisiko auszuschalten. Ein direktes Remboursgeschäft zwischen Deutschland und den meisten Überseegeschäften war um die Jahrhundert-

wende noch nicht möglich[29]; erst mußte das englische Akzeptmonopol durchbrochen werden, indem allmählich das Akzept der Londoner Filialen der innerdeutschen Banken dem besten Londoner Bankpapier ebenbürtig wurde und immer dann, wenn Londoner Rembours verlangt wurde, das Akzept der Londoner Niederlassungen der deutschen Banken zur Verfügung gestellt werden konnte, um neben dem Londoner Akzept auch den Markwechsel immer stärker einzuführen.

Neben der laufenden Finanzierung der Außenhandelsgeschäfte durch Remboursgeschäfte konnten die deutschen Banken sehr erfolgreich für die deutsche Industrie und die Ausdehnung ihres Auslandsabsatzes tätig sein mittels Unterbringung ausländischer Anleihen in Deutschland.

Der Kapitalexport nahm in der Vorkriegszeit die verschiedensten Formen an. Neben der Errichtung der Auslandsbanken, Plantagen und Kolonisationsunternehmungen liegen auf diesem Gebiet vor allem die Gründung von Eisenbahnunternehmungen, von industriellen Betrieben und Betrieben des öffentlichen Bedarfs der fremden Staaten (so im nahen Osten die Anatolischen Eisenbahnen und die Bagdadbahn, im Fernen Osten die Schantungbahnen, in Südamerika die große Venezuela-Eisenbahngesellschaft, auf kolonialem Gebiet die Neuguinea-Compagnie, die deutsch-ostafrikanische Gesellschaft und zahlreiche Südseeunternehmungen, auf dem Elektrizitätsgebiet die deutsche Überseeische Elektrizitäts-Gesellschaft, auf dem Petroleumgebiet die Gründungen in Rumänien, auf bergbaulichem Gebiet die südafrikanischen Unternehmen, wie Otavi, Goerz und General Mining). Hinzu kommt die von den Banken gelenkte Kapitalausfuhr in Gestalt der Übernahme fremder Staatsanleihen und damit verbunden das Bestreben, den Kapitalexport unmittelbar als Instrument der Förderung der Warenausfuhr und Erschließung neuer Absatzmärkte zu benutzen. Praktisch geschah das in der Form, daß die Anleihegewährung an fremde Staaten nach Möglichkeit mit industriellen Lieferungen verbunden wurde, indem man den ausländischen Anleihenehmer verpflichtete, wenigstens einen Teil des Anleihebetrages in Form der Vergebung von Aufträgen in die deutsche Volkswirtschaft zurückfließen zu lassen.

Die Möglichkeit einer Erschließung von Geschäftsbeziehungen durch Anleihegewährung fehlt Deutschland heute gänzlich, da es sich noch nicht einmal in der Lage sieht, aus seinem Außenhandel die zur vollen Deckung seiner eigenen Auslandsschulden in Valuta erforderlichen Beträge aufzubringen.

Die Krise von 1931 und die anschließende Devisengesetzgebung im In- und Auslande hat allen auf dem gewohnten Vorkriegssystem aufbauenden Methoden der Außenhandelswirtschaft ein Ende bereitet. Über den grundlegenden Unterschied ist kurz folgendes zu sagen:

Gegenüber den großen Transaktionen im Auslandsgeschäft, die die Mitwirkung der Banken durch Beratung und Finanzierung er-

[29] Vgl. Die Bank, 1934, S. 226.

forderlich machten, ist heute durch die Devisengesetzgebung der Aufgabenkreis der Banken völlig anders geworden. Es werden auch heute im Auslandsgeschäft Überweisungen, Wechsel- und Dokumenten finanziert. Dazu ist jedoch etwas Neues gekommen. Als Devisenbanken haben die Institute seit 1931 die Aufgabe zu übernehmen gehabt, darauf zu achten, daß die Devisengesetze, die Durchführungsverordnungen und die zahllosen Runderlasse[30] berücksichtigt werden. Welcher Grad an Kompliziertheit mittlerweile erreicht worden ist, wird schon durch eine bloße Aufzählung der Konten deutlich, die heute von den deutschen Banken in Reichsmark oder Valuta geführt werden: Freie Konten, Altguthaben, Effektenkonten, Kreditrückzahlungskonten, Auswanderer-Sperrguthaben, Registermark-Konten, Sonderkonten, auf Grund zahlreicher einzelner Runderlasse der Reichsdevisenstelle die Ausländersonderkonten für Inlandszahlungen (Aski), die sich in zwei Formen, als Firmenaski und als Bankenaski und diese wiederum geteilt nach Warenaski und Länderaski gliedern.

Ein weites Feld für die Banken ist darüber hinaus die beratende Tätigkeit geworden. Durch ihre Mitteilungen und Merkblätter über regierungsseitige Verordnungen zum Außenhandelsverkehr[31], besonders auch in den überseeischen Abnehmerländern, sind die Banken erneut zu einem wichtigen Ausfuhrhelfer geworden.

Im Mittelpunkt dieses Unterabschnittes und dem letzten Paragraphen dieser Arbeit wird der Preis als Regulativ im Auslandsgeschäft zu stehen haben.

Im zwischenstaatlichen Warenverkehr erhält der Preis ein bemerkenswertes Korrelat: den Umrechnungskurs. Diesem Verrechnungskurs wird also in diesem letzten Teile zunächst eine besondere Beachtung zuzuwenden sein.

Seit dem Beginn der Geldwirtschaft haben die Staaten oder ihre Fürsten sich des Mittels der Herauf- oder Herabsetzung des Umrechnungskurses bedient, um nationalwirtschaftliche Ziele zu erreichen. Insbesondere zielte diese Manipulierung ab auf eine Stärkung der Ausfuhrunternehmen, indem diesen durch einen niedrigeren Umrechnungskurs eine günstigere Position auf den Auslandsmärkten geschaffen wurde[32]. Doch damit greife ich theoretisch bereits in das Problem des nächsten Kapitels, welchem zum besseren Verständnis noch eine Abhandlung über den augenblicklichen währungspolitischen Stand der Welt vorausgehen muß.

Nachdem Abwertungen jetzt, 1937, von fast allen Staaten durchgeführt worden sind, scheint im übrigen der Zeitpunkt günstig, einige grundsätzliche Feststellungen zu treffen über die nationalwirtschaft-

---

[30] Es sind im Jahre 1935 insgesamt 243 Runderlasse veröffentlicht.

[31] Vgl. das angegebene Schrifttum.

[32] Daraus ist zu folgern, daß dritte Länder, sofern sie im Abwertungsland oder mit dem Abwertungsland auf dritten Märkten konkurrieren müssen, sich auf diesen niedrigen Wechselkurs, d. h. Preisvorsprung, einzustellen haben.

lichen, insbesondere die in dieser Arbeit interessierenden außenwirtschaftlichen Auswirkungen der Wechselkursmanipulierung[33].

Die Preissenkung in Gold (Manipulierung) bedeutet im Augenblick der Abwertung gleichzeitig einen im Ausmaß des Kursunterschiedes erreichten Preisvorsprung zum Weltmarkt. Dieser absolute Kursunterschied, und dadurch die Widerstandsfähigkeit der Ausfuhrunternehmen, wird jedoch im weiteren Verlauf durch zweierlei verändert:

1. durch steigende oder fallende Preise am Weltmarkt (in Gold)[34],
2. Durch Veränderung der inneren Preis- und Lebenshaltungskosten im Abwertungsland (in Landeswährung).

Die besonders reagiblen Großhandelspreise zeigten im Sterling-Block nach dem Fallenlassen der Währungskurse (1931) eine weitgehende Stabilität, weil bis 1933 die Weltmarktpreise noch um 20% absanken. In Großbritannien lagen noch zwei Jahre nach der Abwertung die Großhandelspreise nicht nur in Gold, sondern auch in Landeswährung tiefer als vorher. Der Konkurrenzvorsprung in Gold ist also in dieser Zeit voll erhalten geblieben.

In den Vereinigten Staaten von Amerika sind dagegen stärkere Steigerungen des inneren Preisniveaus eingetreten, die aber als ausgesprochenes Ziel der Regierungspolitik teilweise sogar künstlich herbeigeführt waren. Die späteren Währungsabwertungen in Belgien und der Tschechoslowakei lösten dort bereits von Anfang an mäßige Steigerungen der Großhandelspreise aus, da die Abwertung mit ansteigenden Weltmarktpreisen zusammenfiel. Das Gleiche gilt, jedoch in verstärktem Maße, für die Ende 1936 erfolgten Abwertungen im Goldblock. Hier sind bereits einen Monat nach der Abwertung Preissteigerungen von 10 bis 15% eingetreten.

Die Rückwirkungen der Abwertungen auf den Binnenmarkt sind also verschieden, je nachdem die Kurssenkung bei gleichzeitig sinkenden Weltmarktpreisen ohne größeren Einfluß auf die inländischen Preisniveaus bleibt, oder aber bei anziehenden Weltmarktpreisen von steigenden Inlandspreisen und Lebenskosten begleitet ist. Die angelsächsische Abwertung ist von der Bevölkerung überhaupt nicht bemerkt worden; die Goldblockabwertungen 1936 haben bereits, zumal in Frankreich, in gewissem Umfange zu sozialer Beunruhigung und zu Lohnbewegungen geführt. Die Steigerung der Lebenshaltungskosten ist in allen Fällen relativ gering geblieben[35].

---

[33] Die nachfolgenden Zahlenangaben sind, soweit nicht anders vermerkt, in Zusammenarbeit mit der volkswirtschaftlichen Abteilung der IG.-Farben erstellt worden.

[34] Hier könnte eingewendet werden, daß auch die konkurrierenden Länder unter diesen Preistendenzen stehen. Das erscheint einleuchtend, ist dennoch falsch: Der Grad der Einfuhrabhängigkeit ist à la longue entscheidend für die Herstellungskosten und damit für die Konkurrenzfähigkeit.

[35] Von den neuen Abwertungsländern hat die Steigerung bis zum Abschluß dieser Arbeit nur in Frankreich ein gewisses Ausmaß erreicht, das jedoch weniger auf die Abwertung als auf die zeitlich damit zusammentreffenden sozialpolitischen Maßnahmen zurückzuführen ist.

Die Steigerung der Lebenskosten hat bisher betragen:

in Großbritannien	bei 40%iger	Abwertung	1%
in USA.	„ 40%iger	„	19%
in Japan	„ 65%iger	„	19%
in Belgien	„ 28%iger	„	8%
in d. Tschechoslowakei	„ 17%iger	„	3%

Diese geringen Ausmaße der Steigerung der Lebenshaltungskosten bei recht beträchtlichen Abwertungsquoten erscheinen auf den ersten Blick verwunderlich. In Wirklichkeit lassen sich aber die hier vorliegenden Zusammenhänge mit genügender Genauigkeit statistisch feststellen. Danach ergibt sich, daß Ausmaß und Tempo der Preisveränderungen nach einer Währungsabwertung in erster Linie durch den Grad der Einfuhrabhängigkeit der einzelnen Volkswirtschaften bestimmt werden. Da bei der Abwertung der Preis einer Einfuhrware im allgemeinen sofort um den entsprechenden Betrag der Kurssenkung steigt, wird die Steigerung der Preise und Lebenskosten umso größer sein, je höher der Anteil der Einfuhr im Verhältnis zur Inlandsproduktion bzw. zum Inlandsverbrauch ist.

Es führt somit in der Industriewirtschaft die Abwertung zu einer Steigerung der Produktionskosten, die sich nach dem Anteil der ausländischen Rohstoffe und Halbwaren an der gewerblichen Gesamtproduktion richtet. Der Anteil der eingeführten Roh- und Halbwaren am gesamten industriellen Produktionswert beträgt (in Milliarden Mark) in

Land	Wert der a) Industrieproduktion	b) Rohstoff- u. Halbwareneinfuhr	Anteil in v. H.
Großbritannien	36,4	3,2	16,5
Schweden	3,4	0,4	16,2
Frankreich	18,2	1,8	15,1
Holland	2,3	0,6	38,0
Schweiz	1,8	0,3	25,1
Belgien	2,9	0,8	42,8
Italien	10,7	0,9	13,0
Tschechoslowakei	4,0	0,4	14,2
Deutschland	41,2	2,6	8,2
USA.	112,0	2,3	4,1

Den höchsten Anteil ausländischer Rohstoffe haben Belgien, Holland und die Schweiz. Es ist daher zu folgern, daß von der Rohstoffseite her die industriellen Fertigungskosten in diesen Ländern rasch anziehen müssen.

Vom Gesichtspunkt der Widerstandsfähigkeit der Unternehmen kommt es auf den Konkurrenzmärkten, wie hier deutlich wird, nicht entscheidend darauf an, welche Preissenkungen in Gold durch die Wechselkursmanipulierung erreicht worden sind, sondern welcher Preisvorsprung nach einem gewissen Zeitabstand nach der Abwertung im Verhältnis zu den durch die Abwertung gleichfalls veränderten Weltmarktpreisen tatsächlich übrig geblieben ist.

Bei allen Abwertungsländern ist nun einheitlich festzustellen, daß ein beträchtlicher Teil des erzielten Preisvorsprungs erhalten geblieben ist. Nach mehrjähriger Entwicklung betrug der effektive Preisvorsprung Ende 1936 in

Land	unmittelbar	nach der Abwertung:		
		1/4 Jahr	1/2 Jahr	Ende 1936
Großbritannien	100	57	36	28
Schweden	100	57	54	46
USA.	100	61	55	51
Belgien	100	46	46	53

Nachdem durch die Abwertungen der Pfund — Yen — Dollar-Gruppe 1931 bis 1933 eine völlige Zerreißung des früher vorhandenen Preisgleichgewichts am Weltmarkt verursacht und ein Preisgefälle nach den Abwertungsländern hervorgerufen war, ist durch die Ende 1936 erfolgte Wechselkursmanipulierung des Goldblocks wieder ein in der ganzen Welt — mit Ausnahme von Deutschland — weitgehend einheitliches Preisniveau hergestellt worden.

§ 11. Die Erhöhung der fallweisen Widerstandskraft der Unternehmen im Exportkampf.

Mit einer Ausnahme: Deutschland, welches gemäß dem Willen seiner wirtschaftlichen und übergeordneten staatlichen Führung einen einfachen Währungsschnitt nicht vornehmen konnte. Das bedeutet für den Ausfuhrkaufmann, d. h. aber für jedes einzelne Ausfuhrgeschäft, unter der hohen Parität eine mehr oder minder große Unmöglichkeit, das Ausfuhrgut auf den Auslandsmärkten abzusetzen. Andererseits kann aus Gründen der Ernährung und des industriellen Rohstoffbedarfs ein Ausfuhrverzicht nicht in Betracht kommen. Aus der Kette dieser Erwägungen mußte die Reichsregierung die Folgerungen ziehen: Sie mußte den Möglichkeiten zur Erhöhung der gemeinen Widerstandsfähigkeit der Ausfuhr-Unternehmen eine Reihe von Möglichkeiten zur fallweisen Erhöhung der Widerstandskraft beifügen. Um es klarzustellen: während die anderen handeltreibenden Nationen durch Wechselkursmanipulierung mit einem Federstrich gleichsam eine Abwertung auf der ganzen Linie vollzogen, prüft die deutsche Regierung fallweise, d. h. bei jedem einzelnen Ausfuhrgeschäft, das Erfordernis einer Wechselkursmanipulierung[36]. Damit hat sie sich zugleich vorbehalten, in jedem einzelnen Fall auch das Ausmaß der Abwertung zu bestimmen. Hieraus folgert, daß der Reichsregierung das autonome Recht über den Preis des Ausfuhrgutes zusteht. Über dieses Hoheitsrecht, — wie ich es nenne: die Preishoheit des Reiches — wird späterhin noch einiges zu sagen sein.

[36] Diese Arbeit sieht die termini Wechselkursmanipulierung, Disagio, Abwertung nicht juristisch, d. h. als staatsrechtlichen Begriff, sondern ausschließlich vom wirtschaftlichen (kaufmännischen) Gesichtspunkt. Von dieser Seite gesehen ist kein Unterschied in den verschiedenen termini zu erblicken.

Auf einen Punkt möchte ich hier theoretisch hinweisen: durch die fallweise Abwertung ist die Reichsregierung in der Lage, dem Ausfuhrgeschäft eine jenachdem stärkere oder schwächere Unterstützung zuteil werden zu lassen, und zwar in einem viel anpassungsfähigeren Maße, als dies mit der älteren Methode der strichweisen Senkung des Umrechnungskurses jemals der Fall sein kann. Daß in einer solchen „elastischen Wechselkursmanipulierung" selbst bei Inkaufnahme des weitläufigeren Verfahrens ein ganz erheblicher Vorteil erblickt werden muß, liegt klar zutage.

Der Nachkriegs-Schuldenstand Deutschlands war im Jahre 1931 zur Zeit des Pfundsturzes und der deutschen Börsenschließung noch immer beträchtlich hoch. Namentlich die nach dem Zusammenbruch der Danat-Bank verordnete Schließung der deutschen Börsen hatte an den ausländischen Plätzen, wo deutschen Anleihen notiert wurden, merkliche Senkungen der deutschen Kurse zur Folge. In New York notierte die 6%ige Staatsanleihe[37]

1930	72,95	
1931:	24,69	
1932:	54,16	
1935:	41,35	(1. Vj.)

Eine Anpassung des deutschen Preisniveaus an die gesenkten Weltmarktpreise wird ferner erzielt durch das im Verfolg des Neuen Planes auf gewissen Märkten sich bildende Disagio der gebundenen Marktsorten. Es ist künftig zu unterscheiden zwischen freier Reichsmark und einer in irgendeiner Form gebundenen Reichsmark. Als freie Reichsmark gelten Reichsmark-Guthaben, die entstanden sind

1. durch Gutschrift verkaufter Devisen (beispielsweise Pfundscheck auf London; Umwandlung in Reichsmark bei einer Devisenbank);
2. durch Überweisung von anderen freien Auslandkonten oder Gutschrift von zu Lasten solcher Konten eingewiesenen Schecks und Wechsel.

Gegen diese freie Reichsmark, die also ebenso freizügig ist wie Pfund, Dollar, Franc, Gulden usw. und demnach kein Disagio aufweisen kann, bestehen folgende gebundene, disparitäte Marksorten:

Kredit-Sperrmark.

Sie entsteht durch Rückzahlung eines Kredites, der im Inland vor dem 16. Juli 1931 (Börsenschließung) seitens eines Ausländers eingeräumt wurde, oder durch Veräußerung inländischer Vermögensanlagen eines Ausländers, insbesondere von Grundstücken und von Gegenständen, die zu einer Erbschaft gehören, entstanden ist.

Alt-Guthaben.

Guthaben von Ausländern in deutscher oder fremder Währung, die nicht unter das „Deutsche Kredit-Abkommen" (Stillhalte-Abkom-

[37] Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1935, S. 223.

men) fallen und bereits am 16. Juli 1931 bei einem inländischen Kreditinstitut bestanden haben.

Für diese Alt-Guthaben und Kredit-Sperrmark kann mit Genehmigung der Devisenstelle eine Warenforderung in Höhe von 25% gezahlt werden. Da der ausländische Sperrmark- oder Altguthabenbesitzer normalerweise damit rechnen muß, daß seine in Deutschland liegenden Guthaben auf nicht absehbare Zeit eingefroren sind, bedeutet diese 25%ige Verwendungsmöglichkeit für Warenbezüge einen 25%igen Rabatt, d. h. eine Preissenkung um ein Viertel des ursprünglichen Betrages.

So wünschenswert die Senkung des Ausfuhrerlöses zur Durchführung von Ausfuhrgeschäften, die im Regelfall unterblieben wären, ist, so muß auch hier betont werden, daß dieses Pauschal-System nicht geeignet ist, der Verschiedenartigkeit der Wettbewerbslage der einzelnen Verbrauchsgüter Rechnung zu tragen. Es bedeutet m. E. diese Blanko-Freigabe von 25% die konsequenteste Auswirkung des vor mehreren Jahren in Gültigkeit gewesenen und unbedingt zu überwindenden Standpunktes zur Ausfuhr um jeden Preis. Vielmehr muß die klare Entscheidung heute gefunden werden an der Richtlinie der Erzielung des bestmöglichen Preises für die Ausfuhr. Der bestmögliche Preis kann jedoch dann nicht ermittelt werden, wenn eine Abschätzung der Konkurrenzlage in jedem Falle unterbleibt. Hierüber werde ich w. u. noch eingehender zu sprechen haben.

Effekten- und Auswanderer-Sperrmark.

Es handelt sich um eine Abwandlung der Kredit-Sperrmark, und zwar ist diese Effekten-Sperrmark aus der Veräußerung oder Rückzahlung von Wertpapieren nach dem 11. November 1931 entstanden. Als Auswanderermark gilt das im Zeitpunkt der Auswanderung bestehende Guthaben eines Auswanderers bei einem inländischen Kreditinstitut. Auswanderer im Sinne der einschlägigen Bestimmungen ist, wer seinen Wohnsitz nach dem 3. August 1931 ins Ausland verlegt hat.

Sonderkonten.

Um die Verwendung von Sperrguthaben zur fallweisen Ermöglichung von Ausfuhrgeschäften weitgehend zu erleichtern, sehen die Devisengesetze die Schaffung von Sonderkonten vor. Danach kann dem ausländischen Empfangsberechtigten von den Devisenstellen die Genehmigung erteilt werden, daß

a) fällige Zinsen, Gewinnanteile, Miete, Pachtzins und ähnliche regelmäßig wiederkehrende Leistungen;

b) Provisionen und Spesen sowie regelmäßige Tilgungsbeträge aus Guthaben, Anleihen, Hypotheken, Grundschulden, Beteiligungs- und anderen Vermögensanlagen bis zu einem angemessenen Betrage auf einem Sonderkonto gutgeschrieben werden. Über dieses Sonderkonto kann der ausländische Konto-Inhaber im Gegensatz

zum gewöhnlichen Sperrmarkkonto nach eigenem Ermessen für eigene Rechnung verfügen und kann beispielsweise Warenlieferungen, die er aus Deutschland erhalten hat, mit einem Teilbetrag von diesem Sonderkonto begleichen (verbilligen).

Holland-Mark.

Die Holland-Mark wird gebildet aus nicht transferierbaren Fälligkeiten, die zugunsten niederländischer Gläubiger bei der Konversionskasse für deutsche Auslandsschulden eingezahlt und für Bezüge in Waren eingesetzt werden können.

Schweden-Mark.

Für die Schweden-Mark gelten sinngemäß die Möglichkeiten der Holland-Mark für die Ausfuhr.

Registermark.

Durch die mit den deutschen Auslandsgläubigern geschlossenen Kreditabkommen wurde diesen die Möglichkeit gegeben, ihre in Deutschland eingefrorenen Valuta-Kredite in Reichsmark zurückzufordern. Die auf diese Weise entstandenen Guthaben, die der ausländische Bankgläubiger, der „registrierte Berechtigte", bei dem der Aufsicht der Reichsbank unterstehenden Treuhänder bzw. bei deutschen Banken unterhält, werden Register-Mark genannt. Unter den vielseitigen Verwendungsmöglichkeiten interessiert hier insbesondere die Verwendung der Registermark im Register-Guthaben-Sammel-Genehmigungsverfahren für den Handelsverkehr mit Kanada und den USA. Die Registermark, die zeitweilig in Montreal mit einem Disagio von 48% gehandelt wurde, ist zur Bezahlung deutscher Warenlieferungen zugelassen, sodaß wiederum durch geschickte Ausnutzung der Kursdifferenz fallweise Ausfuhrgeschäfte zum Zuge gelangen können.

Orangen-, Zwiebelmark.

Ein besonders kennzeichnendes Beispiel für die Auswirkung bilateraler Handelsverträge mit der Richtung auf eine fallweise Stützung von Ausfuhrgeschäften erblicke ich in Spezial-Marksorten wie beispielsweise der Zwiebel- und Orangenmark. Voran gehen Einfuhrgeschäfte, Japanische Orangen oder ägyptische Zwiebeln, deren Gegenwerte auf einem Orangen- oder Zwiebelkonto gutgeschrieben werden. Die Höhe der Bezüge in diesen Ernährungsgütern richtet sich nun nach der Aufnahmefähigkeit des Herkunftslandes der Zwiebeln (Orangen). Für deutsche Ausfuhrlieferungen in diese Länder werden die entsprechenden Fakturen-Beträge auf diesen Konten abgebucht und somit ohne Aufwendung von Devisen die Ernährung einerseits und Ausfuhrgeschäfte andererseits sichergestellt[38].

[38] Ich weise dabei auf einen sehr wichtigen Punkt hin, der in der Beobachtung des Auslands-Rohstoff-Kostenanteils, welcher in der Ausfuhrware enthalten ist, liegt. Es muß in den Fällen des Orangen- oder

Aski-Mark.

Eine verfeinerte Form der Verrechnungsgeschäfte Zug um Zug stellt die Eröffnung der Ausländer-Sonderkonten für Inlandszahlungen (Aski) dar, die bei einer deutschen Bank im Inland und bei einer Bank im Ausland errichtet werden können. Es handelt sich hierbei nicht um ein einzelnes Verrechnungsgeschäft, sondern um ein Verrechnungskonto, über welches eine Vielzahl von Einfuhr- und Ausfuhrgeschäften geleitet werden können, die in ihrer Höhe nicht aufeinanderabgestimmt zu sein brauchen. Sofern auf diesem Konto die Einfuhr- oder Ausfuhrseite überzogen ist, kann bei solventen Kontoinhabern die kontoführende Bank als Kreditgeberin einspringen und so selbst bei diesem Verrechnungsverkehr ihre angestammten Funktionen erfüllen.

Die sublimierte Technik der Verrechnungszahlungen hatte mit verschiedenen Ländern zu leidlichen, mit dem südamerikanischen Erdteil geradezu zu erfreulichen Ergebnissen geführt, die auch im Ausland stärkste Beachtung gefunden haben. Gerade die südamerikanischen Länder pflegen im Verkehr mit den übrigen Nationen das Doppelwährungssystem, d. h. sie nennen einen freien und einen amtlichen Kurs. Mit dem (hochstabilisierten) amtlichen Kurs erreichen die stark verschuldeten südamerikanischen Länder eine billige Bedienung ihrer ausländischen Anleihen; mit dem freien Kurs, der Disparitäten bis zu 34% (beispielsweise Peru, Ende 1936)[39] notiert, erhalten sie eine günstige Gestaltung ihrer Handelsbilanz.

Zwiebel-Kontos darauf geachtet werden, daß nicht stark devisenbelastete Ausfuhrgüter ausgeführt werden, für welche auf der anderen (Einfuhr-) Seite eine entsprechende Devisen-Repartierung nicht gegeben ist (nur Zwiebeln und Orangen). Die Folge würde eine verstärkte Entblößung Deutschlands von Rohstoffen sein, die nur mit Devisenaufwand wiederbeschafft werden könnten.

[39] Vgl. Merkblätter Deutsch-Südamerikanische Bank, a.a.O. — In einer mir zur Kenntnis gekommenen Untersuchung des Pan American Bulletin (Bulletin of the Pan American Union, a.a.O., Febr. 1937) über die Entwicklung der Wettbewerbslage in Latein-Amerika, heißt es dazu wie folgt: „An outstanding feature of 1936 was the continued expansion of German sales to many Latin America countries. For the most part, this was achieved through the use of a system whereby Latin American exports to Germany had to be balanced completely or to a major extent by Latin American purchases of German good, which in this way could be made available to consumers in Latin America at prices considerably less than those charged for comparable merchandise from other countries". Die gleiche Zeitschrift enthält Vergleichszahlen der Einfuhr Südamerikas, welche deutlich eine Verschiebung zugunsten Deutschlands und eine Zurückdrängung des japanischen Anteils zeigen. Der Autor führt dies auf ein besonderes im bilateralen Handelsverkehr zwischen Deutschland und Latein-Amerika entwickeltes System der Verrechnung zurück — es handelt sich um das hier besprochene Askimark-System, das mit den südamerikanischen Ländern z. T. in Form von Banken-Aski, z. T. in Form von Länder-Aski, z. T. in Form von Reichsmark-Sonderkonten (Chile, Brasilien, Argentinien) durchgeführt wird.

Verrechnung mit Einfuhrgeschäften.

Diese letzten Beispiele gaben willkommene Gelegenheit, auf die Bedeutung der Verrechnung von Ausfuhrgeschäften mit Einfuhrgeschäften hinzuweisen. Um es gleich vorwegzunehmen: dieses System ist von Deutschland inzwischen endgültig verlassen worden, da sich außer für Südamerika seine Untauglichkeit im Laufe der Jahre 1933—1937 erwiesen hat. Der klare Zweck dieser Verrechnungsmöglichkeiten lag in der Erwägung, eine Steigerung des Ausfuhrvolumens herbeizuführen. Es hat sich jedoch gezeigt, daß nicht nur keine Vergrößerung des Außenhandelsvolumens durch die Zulassung dieser Verrechnungsgeschäfte (Kompensationsgeschäfte, Gegenseitigkeitsgeschäfte, Dreiecksgeschäfte, private Verrechnungsgeschäfte, Rohstoffkreditgeschäfte) erzielt worden ist, sondern damit einher gingen schwere Störungen auf sämtlichen Absatzmärkten. Durch Überteuerung einer in der Qualität gleichbleibenden Einfuhrware, oder in der Gleichpreisigkeit einer in der Qualität verminderten Einfuhrware haben sich Zwischengewinne („Prämien") ergeben, die von dem ausländischen Verkäufer an den Käufer eines deutschen Industrieerzeugnisses abgetreten wurden, und mit dessen Hilfe dieser den Preiskampf auf dem Auslandsmarkt zum Nachteil der auf dem gleichen Markt tätigen anderen deutschen Ausführer aufnahm bzw. verschärfte. — Ich komme w. u. nochmals auf diese Feststellungen zurück.

Um tiefer in das Wesen der fallweisen Prüfung eindringen zu können, muß eine theoretische Scheidung des Prüfungsvorganges vorgenommen werden. Es entstehen bei der fallweisen Prüfung zwei Prüfungsphasen: die Grundprüfung und die Nachprüfung.

Ich hatte im Verlauf des § 11 bereits angedeutet, daß die letzte Richtlinie in der fallweisen Stützung der Exportgeschäfte in dem Streben nach Erzielung des bestmöglichen Preises für die Ausfuhr gefunden werden muß. Voraussetzung ist dazu eine genaue Abschätzung der Konkurrenzlage, die naturgemäß für jedes industrielle Gut verschieden ist. Um zu einer Überbrückung des Preisspiegels und damit zu einem Erlösausgleich zu kommen, ist die Ermittlung dieser Konkurrenzlage als Grundprüfung wichtig.

Die Grundprüfung bedient sich der Enquêtemäßigen Firmenbefragung zur Ermittlung der fremdländischen Konkurrenzindustrien und der Lage auf den Konkurrenzmärkten. Die unmittelbare Enquête hätte auf folgende Punkte Rücksicht zu nehmen:

1. Branche . . . . . .
2. Land . . . . . .
3. bekanntgewordener Konkurrenzbetrieb . . . . . .
   a) seit wann besteht das Unternehmen? . . . . . .
   b) Belegschaftsstärke . . . . . .
   c) besitzt es ein Zweigunternehmen? . . . . . .
4. ist das Unternehmen an einem andern beteiligt? . . .

a) gleicher Branche? . . . . . .
b) fremder Branche? . . . . . .
c) wie groß wird dessen Einfluß auf das fremde Unternehmen geschätzt? . . . . . .

5. ist das Konkurrenzunternehmen als Preisschleuderer bekannt?
6. ist anzunehmen, daß es sich an Preisvereinbarungen beteiligen — halten wird? . . . . . .
7. welche Angebote — Preise sind bekannt geworden? (ggf. vgl. Anlage) . . . . . .
8. ist der Konkurrenzbetrieb als schwach / stark expansiv bekannt? . . . . . .
9. Auskunft über das Unternehmen erteilt: . . . . .

Eine Beantwortung der einzelnen Punkte, systematisch durchgeführt, ergibt ein geschlossenes Bild zunächst über die länderweise Stärke fremder Konkurrenzindustrien, sodann über den Stand der Entwicklung in der gesamten Welt überhaupt. Insbesondere ist Punkt 7 eine bewertende Bedeutung beizumessen, da die dort geforderten Preisermittlungen für etwaigen Erlösausgleich gegen die fremde Konkurrenz von Wichtigkeit sind. Von der Preisermittlung hängt die fallweise richtige Begegnung durch Anpassung der Erlöse entscheidend ab. —

Die Nachprüfung beim Erlösausgleich zieht eine Reihe mitbestimmender, im allgemeinen zweitwichtiger Gründe heran. Im Einzelfall vermögen diese zweitwichtigen Gründe das endgültige Urteil entscheidend zu ändern; es wird dann allerdings, am Einzelfall gemessen, der zweitwichtige zum erstwichtigen Grund.

Als einen solchen Grund sehe ich zunächst ausschließende Wettbewerbsverhältnisse an. Es wird im Falle des Vorhandenseins ausschließender Wettbewerbsverhältnisse nicht erforderlich sein, die Preise soweit zu senken, um eine fallweise Erstattung des Minder-Erlöses vornehmen zu müssen.

Unter ausschließenden Wettbewerbsverhältnissen sind die verschiedenen Arten der Monopole zu verstehen.

Das gesellschaftliche Monopol erschöpft sich in Industrie-Vereinbarungen für den Wirtschaftsverkehr, d. h. zumeist Vereinbarungen der beteiligten Industrie über Preise und Konditionen[40].

Das Patentrecht andererseits schafft ein rechtliches Monopol und schließt damit eine fremdländische Konkurrenz, die zu Erlösminderungen zwingen könnte, aus. Diesem rechtlichen Monopol, als dem Verbot, Gedankengüter von anderen als den durch das Recht Befugten auszubeuten, kommt somit immer auf dem ausfuhrwirtschaftlichen Gebiet eine devisenschaffende Funktion zu.

Die Voraussetzungen, drittens, des Meinungsmonopols wurzeln in der Nutzbarmachung der Eigenschaften eines Gutes durch ge-

[40] Im Hinblick auf die Erlösgestaltung ist es interessant festzustellen, daß durch Abschluß einer Industrievereinbarung in der Barometer-Ausfuhr die Erlöse um 10% gestiegen sind. — Vgl. auch die Ergebnisse des I. Exkurs; insbes. S. 39, Anm. [1]).

schickte Reklame, welche dem betreffenden Ausfuhrgut Überlegenheit über andere Güter zuspricht. Ich denke hierbei insbesondere an den Markenartikel, für den der Begriff Meinungsmonopol par excellence zutrifft.

Lohnausgaben zu Devisenbelastung.

Ein wesentlich anders gelagerter zweitwichtiger Grund liegt in der jeweiligen Nachprüfung des Verhältnisses der anteiligen Auslandsrohstoffe zu den Lohnausgaben. Es wird in solchen Fällen regelmäßig die Frage auftauchen, ob eine durch ausländische Rohstoffe verursachte hohe Devisenbelastung im Verhältnis zu den Lohnausgaben je Einheit eine besondere Stützung der Geschäfte in dieser Ausfuhrware vertretbar erscheinen läßt. Ausfuhrgüter mit einer 50 bis 80%igen Devisenbelastung (beispielsweise Erzeugnisse aus Platin oder Gold) werden regelmäßig einer besonderen Förderung nicht bedürfen, da das ausländische Konkurrenzunternehmen den gleichen Weltmarktpreis für das Ausgangsmaterial aufzuwenden hat. Es handelt sich überwiegend um Erze oder Buntmetalle, die in den tropischen oder entfernt gelegenen Fundstätten abgebaut werden, und an die europäischen bzw. US-amerikanischen Veredelungsstätten herangeführt werden müssen. Somit spitzt sich die Frage dahin zu, ob eine Senkung der Verarbeitungskosten notwendig ist; m.a.W.: ist umgerechnet nach dem Kurs einer abgewerteten Währung das deutsche Lohnniveau der betreffenden Branche gegen das Niveau der beispielsweise amerikanischen oder japanischen gleichen Erzeugungsbranche überhöht, werden durch die daraus resultierende Erhöhung des Lohnes des deutschen Arbeiters die Ausfuhrwaren teurer hergestellt und dadurch zur Konkurrenzunfähigkeit verurteilt. Um das amerikanische Beispiel zu erläutern: es konnte in der hochveredelnden photographischen Industrie festgestellt werden, daß trotz der nordamerikanischen Abwertung das Lohngefälle USA—Deutschland für Feinmechaniker dieser Branche immer noch zugunsten Deutschlands besteht. Diese überraschende Tatsache konnte ich gleichfalls feststellen auf dem Gebiet der Brillenglas-Fabrikation, wo das Lohnniveau der US-Amerikanischen Brillenglas-Schleifer im Jahre 1935, zwei Jahre n a c h der Abwertung, noch etwa 30% ü b e r den Tariflöhnen des deutschen Brillenglas-Schleifers lag.

Bei Japan liegen die Dinge entgegengesetzt: die niedrige Entlohnung und die Bedürfnislosigkeit des japanischen Arbeiters, insbesondere auch die Frauenarbeit, ist bekannt genug. Außerdem hat die japanische Regierung ein übriges getan und durch Wechselkursoperationen den Yen auf 70 v.H. der ursprünglichen Währungsparität gesenkt. Sobald daher lohnintensive Ausfuhrgeschäfte gegen die japanische Konkurrenz stehen, wird die fallweise Erhöhung der Widerstandskraft durch Ausgleich des Lohngefälles notwendig werden. Um dies ebenfalls an einem Beispiel zu erläutern, sei eine Ausfuhrware angenommen, deren Devisenbelastung durch Rohstoffe

64% und deren Lohnanteil 36% beträgt. Das Lohngefälle zu der gleichen Branche im Konkurrenzland sei mit 25% angenommen, d. h. bei einem Fakturen-Stückwert von RM 100.— = 25% auf 36%. Dies ergibt rund 9%; das ist in diesem (vereinfachten) Beispiel gleichbedeutend mit einem absoluten Lohngefälle von RM 9.— auf RM 100.—. Das bedeutet weiter, da in RM 100.— ein Dritteil Lohn steckt, dessen Gefälle zum Niveau des Konkurrenzlandes ausgeglichen werden muß, eine endliche Förderung von 3% auf den Fakturenwert.

Es wird diese errechnete geringe tatsächliche Lohndifferenz jedoch nur bei dem Wettbewerb auf dem einheimischen Markt der Konkurrenzfabrikate, nicht aber bei der Konkurrenz auf dritten Märkten auszugleichen sein. Im ersteren Falle ist nämlich das eingeführte Erzeugnis regelmäßig mit Spesen, Transportkosten, Zöllen usw. vorausbelastet, die ihm von vornherein eine schwache Stellung auf diesem Markte geben. Auf dritten Märkten hat jedoch das durch ein tieferes Lohnniveau an sich günstiger konkurrierende Erzeugnis die gleichen Einfuhrkosten zu tragen wie das erste Erzeugnis, sodaß bei einem 3%igen Vorsprung im allgemeinen eine besondere Stützung nicht erforderlich sein wird.

RM-Disagien.

Die erfolgreiche Durchführung des Neuen Planes läßt fast ständig im Handelsverkehr zwischen zwei Ländern einen Saldo zuungunsten eines Landes entstehen. Es ergibt sich beispielsweise im deutschen Handel mit Nicaragua, als typischem Kaffeeland, eine starke Ausfuhr von Kaffee und zugleich geringe Einfuhrmöglichkeiten an deutschen Erzeugnissen, sodaß sich als Folge ein RM-Saldo zuungunsten Deutschlands bildet. Dieses Überangebot an Reichsmark drückt an der Börse in Managua auf den deutschen Kurs und verursacht, da es sich um gebundene Mark handelt, ein Disagio[41]. Die Disagien mit den verschiedenen südamerikanischen Ländern betrugen im Jahre 1936 durchweg 20 bis 28%[41a]. Dieses Disagio bedeutet im Kampf gegen ausländische Konkurrenz, die auf Goldbasis arbeitet, einen beträchtlichen Vorteil. Ein Disagio, von 28%, wie aus der Anmerkung hervorgeht, ist gleichbedeutend mit einer Verbilligung der deutschen Ware um rund 40%. Bei derartigen Disagien erübrigt sich jede fallweise Stützung deutscher Ausfuhrgeschäfte.

---

[41] Es bewirkt bei einem Disagio von:

	eine Verbilligung der Ausfuhrware um:
30%	42,85%
25%	33,33%
20%	25,00%
15%	17,64%
10%	11,11%
5%	5,26%

[41a] Drahtliche Kursmeldungen an Deutsch-Südamerikanische Bank, Berlin; Deutsche Überseeische Bank, Berlin.

Eine weitere zwangsläufige Folge des Neuen Planes ist die verschiedene Wertigkeit derjenigen Länder, welche als Lieferer von Einfuhrwaren und zugleich Abnehmer von Ausfuhrwaren in Betracht kommen. Aus dem Verhältnis der Wichtigkeit des Abnehmerlandes einerseits zur Dringlichkeit des Einfuhrgutes andererseits ergibt sich die Wertigkeit eines Landes für die deutsche Handelspolitik. Es hat diese Berücksichtigung des Abnehmerlandes als Lieferland ein besonderes Resultat in einer gänzlich verschiedenen Abstufung des Ausmaßes der fallweisen Unterstützung von Ausfuhrgeschäften in dieses Land. Es ist ohne weiteres ersichtlich, daß ein Ausfuhrgeschäft mit Nicaragua (lediglich Kaffeeeinfuhr) gegen ein gleiches Ausfuhrgeschäft mit Schweden (vordringliche Erzeinfuhr) eine unterschiedliche Beurteilung erfährt.

Trend der Weltmarktpreise.

„Die Ausfuhrkonjunktur in Argentinien hielt in den ersten Monaten 1936 an. Im Januar erreichte die Ausfuhr mengen- und wertmäßig eine in der Geschichte des argentinischen Handels noch nicht dagewesene Rekordhöhe. Es wurden 2,4 Millionen tons Agrarprodukte (iV. 1,2 Millionen) im Wert von 280,2 Millionen Pesos (iV. 143,4) ausgeführt. Die höheren Ausfuhrwerte erklären sich nicht nur aus der Zunahme der Ausfuhrmenge, sondern auch aus dem von Grund auf veränderten Preisbild, das erheblich steigende Tendenz aufweist. Die außerordentlichen Getreideverschiffungen haben auch neuerdings noch angehalten, und schon jetzt sind Verträge für Schiffsraum bis auf 3/4 Jahre im voraus abgeschlossen worden . . ."[42].

„Die allgemeine Gesundung[43] von der Krise der Jahre 1929 bis 1932 und der darauf folgenden Depression, bringt 1935 bis 1936 ein Ansteigen der Weltgroßhandelspreise mit sich.

Durchschnitt 1913 = 100.

Datum		Getreide u. Fleisch	Textilien	Mineralien	Verschiedenes	Gesamt-Index
Durchschn.	1928	145,0	161,7	111,9	119,3	135,1
„	1929	135,6	141,9	116,2	112,7	127,2
„	1930	113,4	99,1	101,6	101,5	106,8
„	1931	96,1	77,0	88,9	85,3	89,3
„	1932	95,4	75,7	88,6	77,1	86,1
„	1933	90,1	77,6	93,9	81,7	86,8
„	1934	96,7	83,2	93,6	85,7	90,3
„	1935	97,8	87,8	97,1	93,1	94,3
„						
Ende Dez.	1933	90,2	82,1	94,1	84,8	87,9
Ende Juni	1934	95,7	81,5	93,6	86,1	89,7
Ende Dez.	1934	97,9	84,0	92,2	86,4	90,9
Ende Juni	1935	95,8	85,4	95,7	93,4	92,9
Ende Dez.	1935	100,6	95,0	100,1	97,3	98,1

[42] Deutsche Wirtschafts-Zeitung, 1937, S. 503.
[43] Aus The Economist, a.a.O., Jan. 11th, 1936.

Die Pfund-Sterling-Preise verschiedener Warengruppen haben seit 1928 bis 1935 im Laufe des Jahres folgende Bewegungen gezeigt: Die Nahrungsmittelpreise fielen im ersten Halbjahr, stiegen jedoch in den letzten sechs Monaten des Jahres 1935. Die Preise anderer Warengruppen stiegen auch in den ersten sechs Monaten, zeigten also für das ganze Jahr ein stärkeres Ansteigen als die Nahrungsmittelpreise . . . Im Vergleich mit früheren Jahren ergibt sich, daß außer Kaffee, der fast bis auf die Hälfte des Preises von 1931 gefallen ist, jede Ware 1935 wieder fast an das Preisniveau von Ende 1931 herangekommen ist, in vielen Fällen dies Niveau sogar überschritten hat (z. B. Weizen, amerikanische und australische Baumwolle, Roheisen, Kupfer, Zinn, Petroleum, Gummi) . . ."

Diese Bewegung der Welthandelspreise hat nun beachtlichen Einfluß auf die Widerstandskraft der exportierenden Unternehmen. Wenn, wie beim Falle Argentinien, reiche Ernten von zugleich aufsteigenden Preisen begleitet sind, wird die Aufnahmefähigkeit dieser Märkte — und dies trifft für die meisten Überseemärkte zu — beträchtlich wachsen. Das heißt mit anderen Worten, die Kaufkraft des Marktes wächst in gleichem Maße wie die Erlöse für seine Ernteerzeugnisse steigen, sodaß als die Folge größerer Aufnahmefähigkeit eine Verminderung des Konkurrenzdruckes zu verzeichnen ist. Es wird in diesen Fällen nicht mehr erforderlich sein, von Deutschland aus eine zusätzliche Erhöhung der Widerstandskraft der Ausfuhrunternehmen vorzubereiten. —

Schlußbetrachtung.

Ich gab im letzten Paragraphen eine Darstellung, wie von Deutschland durch das Mittel der fallweisen Erhöhung der Widerstandskraft der ausfuhrtreibenden Unternehmen die Wechselkursangriffe fremder Staaten abgefangen wurden. Das in Deutschland entwickelte System mag gleichfalls — abgekürzt — als „Wechselkursmanipulierung" bezeichnet werden, wobei ich hinsichtlich der Tautologie der verschiedenen Termini auf die Anmerkung S. 81 verweise. Zusammengefaßt läßt sich diese deutsche „Wechselkursmanipulierung" auf eine Formel bringen: Senkung des RM-Preises = Senkung des Devisenerlöses = Steigerung des Devisenerlöses. Durch die zeitweilige Senkung des Erlöses wird die Schaffung marktwirksamer Nachfrage, d. h. eine Steigerung der Devisenerlöse auf den Auslandsmärkten erreicht.

Alle gegenwärtigen Maßnahmen müssen darauf abzielen, die Devisenerlöse und die Mittel zur Gestaltung dieser Erlöse fest in die Hand des Reiches zu geben. Darauf beruht der Begriff der Preishoheit des Reiches. Unter Einbeziehung devisenwirtschaftlicher Gesichtspunkte in das im letzten Paragraphen zugleich entwickelte partielle System der Außenhandelspolitik fasse ich diese Preishoheit auf als die uneinschränkbare Macht des Reiches, jedes einzelne Ausfuhrgeschäft autonom zu beeinflussen.

Durch diesen Begriff der Preishoheit wird es im übrigen möglich, die einzelnen Methoden dieses partiellen Systems auf ihren volkswirtschaftlichen Wert oder Unwert zu untersuchen: Er führt zu einer völligen Verurteilung der Kompensationsgeschäfte (Verrechnung mit Einfuhrgeschäften, oben S. 86) und bezeichnet die Methoden der Außenhandelspolitik durch Dollarbonds und Scrips und durch nicht beeinflußbare Disagien der gebundenen Marksorten als bedenklich für den volkswirtschaftlichen Ertrag des Reiches. Namentlich die den einzelnen Unternehmen überantworteten („privaten") Verrechnungsgeschäfte förderten die Abschöpfung einer „Prämie" in Höhe einer auf Kosten der Binnenwirtschaft um x% überteuerten Einfuhrware. Sie verursachten — durch die Verkoppelung der Einfuhr mit der Ausfuhr — eine unkontrollierte Senkung der nom. RM-Preise des Ausfuhrgutes durch die beim Einfuhrgeschäft abgenommene Prämie. Die Verletzung der Preishoheit erblicke ich darin, daß diese Prämie in ihrer Höhe nicht bekannt war und (da die Prämie regelmäßig im Auslande bezahlt wurde) sich der Beeinflussung durch das Reich völlig entzog. Diese Beeinträchtigung der Preishoheit ist nunmehr, das darf gesagt werden,

nach einem Anfang 1937 ergangenen Erlaß[44] der Reichsregierung sowie durch die Möglichkeit des völlig autonomen Erlösausgleichs ausgeräumt worden. Damit ist die Preishoheit des Reiches wieder hergestellt.

Unter den Begriff der Preishoheit ist durch Einbeziehung des devisenwirtschaftlichen Gedankens folgerichtig zu subsumieren die Macht zur Unterbindung jeglicher Preisschleuderei: willkürlich-ungerechtfertigte Preissenkungen schmälern das gesamtwirtschaftliche Devisenaufkommen. In Wahrung seiner Preishoheit unterbindet das Reich Preisschleuderei eines einzelnen Unternehmens auf Auslandsmärkten. Das Ausfuhrunternehmen wird damit zwangsläufig, wenn es seinen Markt vergrößern will — und dies trifft wohl bei allen Unternehmen zu — auf den Weg der größeren Leistung verwiesen.

Hier liegt die Verbindung zwischen der Preishoheit und einer leistungsbetonten Ausfuhr. Damit zugleich ist der innere Zusammenhang mit dem zweiten Kapitel, welches die Ausfuhrhaltung industrieller Verbrauchsgüter auf einigen Auslandsmärkten zeigte, und ihren Erzeugungsbedingungen, dem Ausgangspunkt dieser Arbeit. hergestellt. —

Carl Rodbertus wollte nicht die Lehre von der Volkswirtschaft, sondern diese selbst. Die Kenntnis ihrer einzelnen Teile und ihrer Wirksamkeit gibt ihm Ziel und Weg zu einer den Teilen gemäßen Volkswirtschaftspolitik. — Das in dieser Arbeit erkannte volkswirtschaftliche Ziel wird gesehen in dem notwendig unablässigen Bemühen der Erzeugung, die beste Leistung zu schaffen; an den Erzeugungsstätten weitsichtige Vorsorge zur Sicherung dieser Leistung zu treffen, und letztlich ein volkswirtschaftlich gerechtfertigtes Verhältnis zwischen Leistung und Kosten herzustellen, das dem hochwertigen deutschen Industrieprodukt echte Widerstandskraft im Auslandsmarkt verleiht.

---

[44] Rund-Erlaß RE 24/37 der Reichsstelle für Devisenbewirtschaftung vom 22. 2. 1937.

Uebersicht.

Grundlagen der Erzeugung.

- Räumlicher Aufbau
- Fachlicher Aufbau.

Die Ausnutzung der Erzeugungsanlagen

- Die Entwicklung der Beschäftigungslage
- Die Beschäftigungsstruktur

Die Exportquote

Der Welthandel des Faches

Die Weltausfuhr des Faches

Deutschlands Stellung auf dem Weltmarkt

Die Widerstandsfähigkeit der Ausfuhrunternehmungen auf den Exportmärkten

- Erhöhung der gemeinen Widerstandskraft der Unternehmen im Exportkampf
- Erhöhung der fallweisen Widerstandskraft der Unternehmen im Exportkampf.

Lebenslauf.

Am 19. 9. 1912 als Sohn des Lehrers Albrecht Quambusch und seiner Gattin Elly, geb. Woeste, in Bommern (Westf.) geboren, durchlief ich nach dem Besuch der Grundschule das neunstufige Realgymnasium Witten-Ruhr. Zu Ostern 1932 bestand ich die Reifeprüfung. Das erste Semester absolvierte ich in Köln; das zweite Semester gelegentlich längerer Auslandsaufenthalte zum Studium fremder Sprachen an der Universität Toulouse. Im Sommer-Semester 1933 immatrikulierte ich mich an der Berliner Universität. Seit dem 1. August 1935 war ich praktisch tätig und bereite zur Zeit des rigorosum eine Überseereise zum Studium verschiedener Absatzmärkte vor.

Tag der Promotion: 13. November 1937.